



تحقيق النجاح في
عصر الذكاء الاصطناعي



كتاب في دقائق

سلسلة: التطوير الذاتي

تحقيق النجاح في عصر الذكاء الاصطناعي

مجموعة من الكتّاب

- **كيف يكون يومك مثمراً**
  دور العلوم السلوكية في زيادة الإنتاجية

- **الطريق نحو الهدف**
  كيف يكتشف الجيلُ الجديدُ غايتَه

- **التَّقَدُّم**
  عشرة أسباب تدفعنا للتفاؤل بالمستقبل

- **اسلُك الطريق الصحيح**
  كيف نأخذ بالأسباب المدهشة التي تقودنا إلى النجاح

- **يُمنَع توظيف بني البشر**
  دليل النجاح في عصر الذكاء الاصطناعي

- **ذاكرة بلا حدود**
  أساليب جديدة لتعلم أسرع وإنتاجية أروع

Achieving Success Under The Age Of Artificial Intelligence

A Group of Authors

تحقيق النجاح في عصر الذكاء الاصطناعي

مجموعة من الكتّاب

موافقة « **المجلس الوطني للإعلام**» في دولة الإمارات العربية المتحدة
رقم: MC-02-01-4661703 تاريخ 2018/3/1

ISBN: 978 - 9948 - 39 - 481 - 5



للطباعة والنشر والتوزيع

Printing, publishing & Distribution

ص. ب: 47417 شارع الشيخ زايد

دبي – دولة الإمارات العربية المتحدة

البريد الإلكتروني: info@qindeel.ae

الموقع الإلكتروني: www.qindeel.ae

الطبعة الأولى: آذار / مارس 2018 م – 1439 هـ

المحتويات

الطريق نحو الهدف

كيف يكتشف الجيل الجديد غايته

تأليف: ويليام ديمون

التقدم

عشرة أسباب تدفعنا للتفاؤل بالمستقبل

تأليف: جوهان نوربيرج

اسلُك الطريق الصحيح

كيف نأخذ بالأسباب المدهشة التي تقودنا إلى النجاح

تأليف: إريك باركر

يُمنَع توظيف بني البشر
دليل النجاح في عصر الذكاء الاصطناعي
تأليف: جيري كابلان

ذاكرة بلا حدود
أساليب جديدة لتعلم أسرع وإنتاجية أروع
تأليف: كيفين هورسلي

مقدمـــة

يبدأ كثير من الناس يومهم ويختتمونه وهم لا يفكرون كيف بدأ وأين انتهى، ولا يجلسون مع أنفسهم ليتأملوا في حصاد أيامهم. هؤلاء متوقفون رغم أنهم يتحركون، وعاطلون من العمل مع أنهم يخرجون من طلوع الفجر إلى أعمالهم، لكنهم يحملون أجساداً خاوية من روح السعادة التي تترك فيهم أثراً طيباً يحفزهم للاستمرار ويؤمِّلهم بيوم سعيد يبدؤونه بالتفاؤل والإيجابية. تغوص بنا كارولين ويب في بحور الأعمال لتعرفنا كيف نصنع فارقاً في أعمالنا اليومية رغم رتابتها، وكيف يرتقي بنا العمل المثمر في سماء النجاح كي نبدأ كل يوم بنشاط جديد، مع وصفات عملية يمكن لكل موظف أن يستخدمها لتكون السعادة رفيق دربه في أي عمل ينجزه.

ثمة أشياء في غاية الأهمية تشكل الفارق بين الناجح وغيره، يجب أن يكون لها حيز في وعينا جميعاً، فمهما أخذ العمل من أوقاتنا وأجسادنا، إن لم نضع في مخططاتنا الأهداف التي نعمل لأجلها، فإننا سنبقى ندور في أماكننا دون أن نرتقي في سلم التطور، وهذا واقع الكثير الذين ينصحهم ويليام ديمون بأن يكونوا قادرين على التفكير في المستقبل ليعرفوا ما ستؤول إليه أحوالهم بعد حين؛ كي لا تكون حياتهم بلا هدف.

لكن يبقى الهدف جسداً خاوياً من الروح إن كان مفرَّغاً من التخطيط البنّاء الذي يحول الأفكار إلى واقع عملي، ومن هنا فإن جوهان نوربيرج يمنح المتطلعين إلى النجاح نصائح ذهبية تدفعهم للتفاؤل بالمستقبل؛ فمهما تعاظمت هموم الحياة وتراكمت منغصاتها لا يفقد الناجحون الأمل في مستقبل أفضل يحققون فيه أهدافهم، حتى ولو كان ابتسامة من طفل بريء أو صوتاً عذباً يشدوه عصفور صغير. فالتعليم على سبيل المثال، أحد أهم مهارات التقدم؛ التي تحتاج للإيجابية والتفاؤل للتزود منه على نحو مثمر؛ لكن كيفين هورسلي يرشدنا إلى أساليب جديدة لتعلُّم أسرع يقودنا إلى إنتاجية أروع؛ بحيث يمكننا فهم الشيء دون حفظه، بأساليب تؤهل عقولنا لمجاراة عصر التكنولوجيا لاستيعاب وسرعة أكبر للفهم والتعلم؟ هذا ما يجيب عنه كيفين بأسلوب ممتع مفيد.

إن النجاح لا يأتي بالتمني، والسماء لا تمطر ذهباً ولا فضة، وما من أحد إلا ويعلم أن العمل أساس النجاح، وأن التقاعس لم يكن يوماً ليولِّد «جوبز» ولا «غيتس». من هنا لا بد من الأخذ بالأسباب المدهشة التي يطرحها إيريك باركر، ليكون طريقنا إلى التفوق معبداً بالأسباب التي وضعها لنا على شكل خلاصة لتجربة ثرية لا بد وأن تؤتي أُكلها على جميع المستويات.

جمال بن حويرب

المدير التنفيذي

لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة



ملخصات لكتب عالميـة تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

كيف يكون يومك مثمراً

دور العلوم السلوكية في زيادة الإنتاجية

تأليـف:

كارولين ويب





ما اليوم المثمر؟

يتمنَّى كلٌّ منَّا أن يكون يومه مثمراً، لكن يبدو الأمر وكأنَّه خارج نطاق سيطرتنا. الخبر السار هو أنَّه بإمكاننا جميعاً، وبقليل من الجهد أن نحظى بعملٍ مثمِرٍ ونتائجَ طيبةٍ كلَّ يوم. لكن بداية، ما اليوم المثمر؟ كما يصفه كثيرون، فإنَّ يوم العمل المثمر هو اليوم الذي نشعر فيه بالسعادة والحماسة بفضل زيادة إنتاجيتنا وإدراك أنَّ جهودنا قد شكَّلت فارقاً في تحقيق شيءٍ ذي شأنٍ.. إنَّه اليوم الذي يجعلنا نشعر بمزيدٍ من النشاط لا مزيدٍ من الإنهاك، وهذا لا يعني أنَّ مهامَّ ذلك اليوم لا تكون مُرهِقة على المستويين الذهني والجسماني، لكن درجة الاستمتاع والتحفيز بفضل الإنتاجية تعوِّض كلَّ ما بُذِل من مجهود مرهِق. ومناط الأمر كله هو أنَّ كلاً منَّا يملك مساحةَ مناورةٍ أكبرَ من تلك التي يُدركها، وبمجرَّد أن نفهم بعض العوامل التي تُشكِّل اختياراتنا وعواطفنا، وبمجرَّد أن ندركَ كيف يمكن أن تؤثِّر أنماطُ تفكيرنا في كلِّ شيء، سيتضحُ لنا أنَّ لعنصر الصُّدفةِ دوراً محدوداً في أدائنا في كلِّ يومٍ من أيَّام وجودنا.

الأساس العلمي

ستتناول في طرحنا هذا سبعة عناصر أو وحدات بنائيَّة تعكسُ الموضوعاتِ الأساسيةَ التي تنطوي عليها إجابات الأفراد عن سؤالنا: «ما اليوم المثمر؟». لكن وقبل التعمُّق في تناوُل هذه الوحدات، يجب أن نسلِّطَ الضوءَ على

موضوعيـن علميَّيـن غايـة فـي الأهميـة؛ لأنَّهمـا يتكـرَّران كثيـراً فـي مجمـل عناصر تناولنـا للموضـوع، وذلـك لنقـدِّمَ أساسـاً ملموسـاً للدلائـل الـواردة هنـا.

1. نظامان للمخِّ البشري

ينقسـم نشـاط المـخِّ إلـى نظاميـن متكامليـن، أحدهمـا واعٍ، يمكـن التحكُّـم بـه، والآخـر آلـيٌّ وتلقائـي. يتحكَّـم النظـامُ الواعـي فـي الأعمـال والمهمَّـات التـي نمارسـها بوعـي وتـأنٍّ، وهـو مسـؤول عـن التفكيـر، وضبـط النفـس، والتفكيـر الاستشـرافي، ومـع ذلـك ورغـم أنَّ النظـام الواعـي يتمتَّـع بالقـدرة علـى الوصـول إلـى ثلاثـة أو أربعـة أجـزاء مـن المعلومـات المخزَّنـة فـي أدمغتنـا فـي المـرَّة الواحـدة، فـإنَّ الأبحـاث تشـير إلـى أنَّـه غيـر قـادرٍ سـوى علـى فعـل شـيء واحـد فـي المـرَّة الواحـدة، إضافـة إلـى أنَّـه يُجهَـد بسـرعة كبيـرة، ولـذا فإنَّنـا إن لـم نتلـقَّ قسـطاً مـن الراحـة بانتظـام، ونجـدِّد نشـاط عقولنـا، فسـتنخفض قدرتنـا علـى التفكيـر، وضبـط النفـس، والتخطيـط.

أمَّـا بالنسبة إلـى النظـام الآلـي، فـإنَّ فاعليَّتـه تكمـن فـي تحويـل مجمـل أدائنـا إلـى ممارسـات آليـة، كمـا أنَّ عمليَّاتـه السـريعة والآليـة تُلغـي احتياجنا إلـى التفكير الواعـي فـي كلِّ مـا نفعلـه، ولـذا فإنَّـه يُمكِّنُنـا مـن أداء المزيـد مـن العمليَّـات علـى التـوازي؛ لأنَّـه كنظـام آلـي يخفِّـف العـبءَ عـن كاهـل النظـام الواعـي مـن خـلال إدارتـه وتَوَلِّيـه لـكلِّ مهامِّنـا المألوفـة وتحويلهـا إلـى أنشـطة روتينيـة.

2. محور الاكتشاف والدفاع

«أهـذا تهديـد أم مكافـأة؟»، هـذا هـو أوَّل وأَوْلَـى سـؤال تطرحـه عقولنـا بشـأن كلِّ مـا نواجهـه مـن أفعـال وأقـوال وعلاقـات وقـرارات. عندمـا نواجـه تجربـة تنطـوي علـى خطـرٍ يهـدِّد حياتنـا، فإنَّنـا نتلقَّـى إنـذاراً داخليـاً

من «دوائر البقاء» التي حفظناها في مكان عميق داخل النظام الآلي التلقائي لعقولنا. حين تلتقط هذه الدوائر أيَّ إشارةٍ إلى خطرٍ محتمل، فإنَّها تعمل بسرعة للدفاع عنَّا بإطلاق استجابات الكرِّ أو الفرِّ أو الثبات، وهذه الاستجابة الدفاعية مثال جيِّد على سيطرة النظام الآلي التلقائي القوي لأدمغتنا على تصرُّفاتنا الآنيَّة وتولِّيه قيادتها.

وعلى الجانب الآخر، يدرس نظام المكافأة في الدماغ البيئة المحيطة بحثاً عن مُتَعٍ محتملة - ولا يقتصر ذلك على المكافآت الأساسية الضرورية للبقاء كالطعام، وإنَّما يشمل أيضاً مكافآت غير ملموسة كالمديح والسرور. حين يرصُدُ الدماغُ البشري شيئاً يُحتَمَل أن يكون جذَّاباً، فإنَّه يهرع إلى مطاردته بإطلاق هرمونَي الدوبامين والإندروفين اللذين يثيران فينا الشعور بالابتهاج، وهكذا ندخل في حالة ذهنية استكشافية وترقُّبية، تسمَّى «حالة الاكتشاف».

3. التأثير المتبادل بين العقل والجسد

لا يمكن لأحدنا أن ينكر أنَّ التفكير يكون صعباً إلى حدٍّ واضح في لحظات الألم، وكذلك الحرمان من النوم الذي يقلِّل القدرة على الصبر وقوَّة وفاعليَّة الذهن، وفي الواقع أظهرت عقودٌ من البحث والدراسة أنَّ للطريقة التي نتعامل بها مع أجسادنا أثراً هائلاً في أداء أدمغتنا، إذ تؤثِّر في تدفُّق الدم إلى الدماغ وتوازن المواد الكيميائية العصبية ودرجة الاتصال بين المناطق المختلفة من الدماغ، وهكذا أثبتت هذه الدراسات أنَّ بالإمكان جني أرباح فورية من الاستثمار في النوم وممارسة الرياضة.

عند حرمان الدماغ من النوم، يُخصِّص الدماغ المرهَق كميةً أقلَّ من الدم للقشرة الأمامية الجبهية، أو ما نسميه «الناصية»، وهي المنطقة

الذكيـة والمتناميـة مـن المـخ، والتـي تعتبـر معقـل النظـام الواعـي فـي الدمـاغ، ممَّـا يقلِّـل قدرتنـا علـى الاسـتجابة بـذكاء للأمـور المفاجئـة، أو التوصُّـل إلـى أفكار جديـدة، أو الحفـاظ علـى الهـدوء تحـت الضغـط، ومن هنـا يبقـى علينـا بـذل قصـارى جهدنـا لوضـع النـوم علـى رأس أولويَّاتنـا وعـدم التضحيـة بسـاعات النـوم الثمانـي أو السـبع علـى أقـل تقديـر. أمَّـا ممارسـة التمرينـات الرياضيـة فقـد أثبتـت الدراسـات قدرتهـا الفوريَّـة علـى تحسـين الأداء العقلـي، حيـث تُسـرِّع معالجـة المعلومـات، ووقـت الاسـتجابة، وتحسِّـن فاعليَّـة التخطيـط وأداء الذاكـرة قصيـرة الأمـد.

الآن وقـد وضعنـا الأسـاس العملـي الـذي تقـوم عليـه هـذه الخلاصـة، فلنبـدأ فـي إرسـاء اللبنـات التـي باكتمالهـا يصبـح يومنـا مثمـراً.

أولاً: الأولويَّات

فـي العـادة، لا يلاحـظ الإنسـان عـن وعـيٍ سـوى مجموعـةٍ صغيـرةٍ مـن الأحـداث التـي تـدور حولـه، ويغفـل عمَّـا سـواها، وبمـا أنَّ أولوياتنـا تـؤدِّي دوراً بـارزاً فـي تحديـد الأشـياء التـي تمـرُّ عبـر مرشَّـحاتنا الذهنيـة، فقـد نتمكَّـن مـن تغييـر مشـاعرنا حيـال يومنـا باقتطـاع دقائـق معـدودات مـن وقتنـا للتحضير الذهنـي، ويُطلَـق علـى عمليـة التحضيـر الذهنـي هـذه «تحديـد الغايـات».

عمى عدم الانتباه

طلـب عالِـم النفـس «ترافتـون درو» وزمـلاؤه فـي معمـل التركيـز البصـري فـي جامعـة «هارفـارد» مـن بعـض اختصاصيِّـي الأشـعَّة مـن ذوي الخبـرة، فحـص مجموعـة مـن صـور الأشـعة الطبيـة عـن كثـب لرصـد أيِّ أشـياء غيـر طبيعيـة، وأُعطِيَـت لإخصائيِّـي الأشـعَّة مجموعـةٌ حقيقيـةٌ مـن صـور أشـعَّة للرئـة

كـي يعملـوا علـى فحصهـا، وكان بعضهـا يُظهِـرُ مشـكلاتٍ حقيقيَّـةً مؤسـفة، لكـنَّ الصـورة الأخيـرة كانـت مختلفـة، فقـد أظهـرت صـورة غوريـلا مقحمـة فـي الرئـة، والمذهـل أنَّ 83٪ مـن إخصائيـي الأشـعَّة أغفلـوا ملاحظـة وجـود الغوريـلا، علـى الرغـم مـن أنَّ الصـورة كانـت أكبـر مـن متوسِّـط حجـم العقـد الرئويَّـة بثمـانٍ وأربعيـن مـرَّة، والأكثـر غرابـة أنَّ باحثـي «هارفـارد» اسـتخدموا جهـاز تتبُّـع لحركـة العيـن، والـذي أظهـر أنَّ أغلـب إخصائيِّـي الأشـعَّة نظـروا إلـى الغوريـلا مباشـرةً، ومـع ذلـك لـم يلاحظوهـا. إنَّ أدمغتهـم ببسـاطة لـم تسـجِّل الغوريـلا فـي الوعـي، لأنَّهـم لـم يكونـوا يبحثـون عنهـا فـي الواقـع. هذا النـوع مـن الانتبـاه الانتقائـي هـو مـا يُطلِـقُ عليـه العلمـاء «عمـى عـدم الانتبـاه»، لذلـك يبقـى للأولويَّـات التـي نحدِّدهـا دورٌ محـوريٌ فيمـا نـرى ومـا لا نـرى.

«سـيظلُّ اللاوعـي يقـودك إلـى أن تعيـه، وسـتظلُّ تظـنُّ حتَّـى ذلـك الحيـن أنَّ هنـاك قـوىً خارجيـةً قاهـرةً تقـودُك إلـى مصيـرك الغامـض الـذي لا حـول لـك فيـه ولا قـوة»

تحديد الغايات

تنطـوي هـذه العمليـة علـى إلقـاء نظـرة لا تسـتغرق أكثـر مـن دقيقـة واحـدة إلـى أيِّ ناحيـة مـن نواحـي حياتنـا مـن زوايـا ثـلاث، وهـي:

- **الهدف:** فكِّـر فـي كلِّ نشـاط مهـم مـن أنشـطتك اليوميـة: الأشـخاص الذيـن سـتقابلهم، والعمـل الـذي سـتنجزه. مـا أهـم شـيء لتكليـل هـذه الأنشـطة بالنجـاح؟ هـذا هـو هدفـك الحقيقـي.
- **التَّوجُـه:** لاحـظ المخـاوف التـي تسـيطر علـى أفـكارك أو حالتـك المزاجيـة. هـل تسـاعدك تلـك المخـاوف علـى تحقيـق هدفـك؟
- **الانتباه:** وفقاً لأولويَّاتك الحقيقية، أين تريد أن تركِّز انتباهك؟

الآن وبعد أن أكملت غايتك العامَّة بأهدافٍ محدَّدة لكلِّ يوم، عليك أن تعزِّز هذه الأهداف المتعلِّقة بالعمل والمهام المطلوبة بأهدافٍ سلوكية إضافية من أجل تعزيز غايتك.

1. **لتكن غاياتُك إيجابية:** على سبيل المثال، ربَّما تظنُّ أنَّ هدفك الحقيقي هو إقناع أحد زملائك بأنَّه ارتكب خطأً فادحاً الأسبوع الماضي، من شأن ذلك أن يدفع دماغَك إلى إعطاء الأولوية للملاحظات التافهة بشكل غير واعٍ، ولكنَّ الأفضل أن تكون غايتُك أكثر نُبلاً لتسهم في توضيح الصورة الكاملة، كمساعدة زميلك على محاولة تجنُّب ارتكاب نفس الخطأ مجدَّداً، لأنَّ تبنِّي تلك الغايات التي تركِّز بدرجة أكبر على الحلول ييسِّر لك تسوية المشكلة، ويُجنِّبك أيضاً إثارة ردِّ فعل دفاعي سواءً بالكرِّ أو الفرِّ أو الثبات في ذهنه أو ذهنك.

2. **وضع أهدافٍ سلوكية:** تؤدِّي الصياغة التفصيلية الواضحة للأهداف إلى أن نحيد عن طريقنا لسببين:

- **أولاً:** لأنَّ قدرتها على تركيز انتباهنا أعلى من قدرة الغاية الأشمل، ولأنَّها تساعدنا على نبذ المشتِّتات خلال يوم العمل.

- **ثانياً:** لأنَّها تشجِّعنا على أن نتحلَّى بقدرٍ أعلى من المثابرة، ذلك أنَّ إحراز التقدُّم في اتجاه تحقيق الهدف يُشبع نظام المكافآت في الدماغ البشري.

ونظراً إلى قدرة الأهداف المركَّزة على تعزيز الأداء، فإنَّ من البديهي تطبيق تلك القدرة على غاياتك الأشمل لليوم، بأن تطرح السؤال التالي:

- على المستوى الشخصي، ما الذي يمكنني تغييره في سلوكي الشخصي للمساعدة على بلوغ غايتي؟
- وكيف سيكون تطبيق هذا التغيير، وما الإجراءات التي سأتخذها اليوم؟

التعبير عن الهدف بصيغة إيجابية: تتخذ غايتنا عادةً إطاراً من اثنين: إمَّا الإكثار من فعل إيجابي، أو الإقلال من فعل سلبي. تشير الأبحاث إلى أنَّ النوع الأول أفضل من الثاني من ناحية تعزيز الأداء العالي. فعندما عمل عالما النفس «أندرو إليوت» و«مارسي تشرش» على مجموعة كبيرة من الطلاب في جامعة «روتشستر» لتتبُّع تأثير الأنماط المختلفة من الأهداف الشخصية في تقديرات الطلاب، وجدوا أنَّ أهداف التجنُّب (أي أن ينوي المرء تَجنُّب ضعف الأداء) قلَّلت من مستوى الأداء بنفس المقدار الذي رفعت به أهداف التحقيق (أي أن ينوي المرء تحسين أدائه) مستوى الأداء، فوضع الأهداف بصيغة إيجابية يضع الدماغ البشري في الحالة الاستكشافية بدلاً من الحالة الدفاعية.

ثانياً: الإنتاجية

يعاني معظمنا من مشكلة ازدحام يومه بالمهام التي ينبغي إنجازها، فيضيفون المزيد من الوقت على ساعات العمل الثماني اليومية، ثمَّ ينتهي بهم الأمر في النهاية إلى الكدِّ في العمل من دون إنجاز المهام المكلَّفين بها. ستجد فيما يلي طرقاً متعدِّدةً يمكن أن تساعدك على تقليص شعورك بالإرهاق وزيادة درجة يقظتك وشعورك بالسيطرة على مقاليد الأمور.

عدم أداء أكثر من مهمَّة في نفس الوقت

أثبت «رينيه ماروا»، مدير مختبر معالجة المعلومات البشرية في جامعة «فاندربلت»، أنَّ الأشخاص الذين يؤدُّون مهمَّتين في وقت واحد يستغرقون وقتاً أطول بنسبة 30 ٪، ويرتكبون ضعف عدد الأخطاء التي يرتكبها الأشخاص الذين يؤدُّون نفس المهمَّتين على التوالي، وفي الوقت نفسه وُجِدَت دراسة أُجريت على موظَّفي شركة «ميكروسوفت» أنَّهم عند تعرُّضهم للمقاطعة برسالة إلكترونية، استغرقوا خمس عشرة دقيقة لاسترجاع حبل أفكارهم بالكامل، سواءً ردُّوا على تلك الرسالة أم لا. ولكن، لماذا يؤدِّي تعدُّد المهام إلى فقدان السرعة والدقَّة وسلامة التفكير؟ يرجع ذلك إلى خلل في النظام الواعي للدماغ البشري، ففي حين نعتقد أنَّنا نؤدِّي المهام على التوازي، يعمد نظامنا الذهني الواعي في واقع الأمر إلى تبديل انتباهنا بين هذه الأنشطة بسرعة.

دمج المهام المتشابهة

نظراً إلى أنَّ الدماغ البشري يعمل بفاعليَّة أكبر عند التركيز على مهمَّة واحدة في المرَّة الواحدة، يتعيَّن ترتيب المهام بفاعليَّة أكبر، أي جَمع المهام المتشابهة معاً. وإليك بعض الاقتراحات حول الكيفية التي تمكِّنك من ذلك:

- تصنيف المهام في فئات مختلفة من الأعمال، وذلك بأن تسأل: أي أنواع المهام يجب أداؤها اليوم؟ وإلى أيِّ فئة تنتمي تلك المهام؟ وهذه بعض الفئات التي يمكنك تجربتها:
- مهام تتطلَّب التفكير العميق أو العمل الإبداعي.

- مهام الرد على رسائل البريد الإلكتروني وغيرها من أنواع التراسل.
- مهام القراءة والبحث.
- الاجتماعات (الافتراضية أو الشخصية).
- المشاريع الشخصية.
- المهام الإدارية.

- استعراض الجدول اليومي وتحديد فترات غير مسموح فيها بالمقاطعة لتخصيصها أنواعاً مختلفة من المهام. حاول تحديد فترات لا تقلُّ عن عشرين إلى ثلاثين دقيقة، وفترات أخرى تتراوح بين ستِّين وتسعين دقيقة، فإذا كان جدولك مبعثراً للغاية ومتنوِّعاً جداً، حيث تتفرَّق فيه أوقات الاجتماعات والمكالمات على مدار اليوم، حاوِل ضمَّ تلك التفاعلات بعضها إلى بعض بأن تطلب من كلِّ شخص على قائمة الاجتماعات أو المكالمات تقديم أو تأخير وقت الاجتماع أو المكالمة.

- بعد ذلك، قرِّر أي حزمة من المهام تناسب أي فترة من اليوم. الهدف من هذا التنظيم هو تقليل تعرُّج مساراتك وقفزاتك بين المهام المختلفة كي تعطي مهام التفكير العميق أطول فترة من الوقت في يومك.

تحديد أوقات الراحة

يحتاج النظام الواعي في الدماغ البشري إلى أوقات راحة منتظمة كي يعمل بكامل قدرته، وبما أنَّنا تحدَّثنا سابقاً عن ضمِّ المهام

المتشـابهة بعضهـا إلـى بعـض وتصنيفهـا فـي فئـات، فعليـك أن تخطِّـط لفتـرة راحـة قصيـرة بيـن الفئـات المختلفـة مـن المهـام، فمثـلاً بعـد قضـاء سـاعة فـي مهمَّـة الـردِّ علـى الرسـائل الإلكترونيـة، قـف لدقيقـة وأفـرِغ عقلـك أو حـاول تصفيـة ذهنـك قبـل الانتقـال إلـى فئـة أخـرى مـن المهـام، ولا تقـضِ أكثـرَ مـن تسـعين دقيقـة دون القيـام بعمـل جانبـي سـريع يعيـد إنعـاش ذهنـك وجسـدك.

الإجهاد الناتج عن اتخاذ القرارات

كلَّمـا زادت القـرارات المنـوط بنـا اتخاذهـا، قلَّـت القـدرة المعرفيـة المتاحـة لنـا لتقييـم البدائـل واتخـاذ القـرارات الصحيحـة - يُطلَـق علـى تلـك الظاهـرة اسـم «إجهـادات وتبعـات عمليـة اتخـاذ القـرارات». أظهـرت الدراسـات أنَّ القـرارات الشـرائية تكـون أسـوأ حيـن يكـون أصحابُهـا مرهقيـن، كذلـك يكـون الأفـراد أبعـد عـن اتخـاذ القـرارات الأخلاقيـة السـليمة أو اتبـاع تعليمـات السـلامة وهـم مجهـدون، فقـد وجـدت دراسـة أجرتهـا جامعـة «بنسـلفانيا» علـى العامليـن فـي المستشـفيات أنَّ العمـل لسـاعات أطـول مـن دون راحـة يجعـل العامليـن يُهمِلـون قواعـد النظافـة العامَّـة الأساسـية التـي يعرفـون مـدى أهمِّيتهـا.

ترجـع كلُّ هـذه الـزلَّات إلـى أنَّ النظـام الواعـي فـي الدمـاغ البشـري يصبـح عاجـزاً عـن أداء وظيفتـه جيِّـداً حيـن يصـاب بالإنهـاك، ممَّـا يعنـي عـدم وضـوح الرؤيـة، وتراجـع القـدرة علـى التحكُّـم فـي النفـس، وانخفـاض مسـتوى التركيـز، وتشـوُّش التفكيـر الاستشـرافي الفعَّـال. فـي الوقـت نفسـه، يَهـبُّ النظـامُ التلقائـي إلـى تولِّـي زمـام الأمـور، ولذلـك نرغـب عـادةً فـي الحصـول علـى العائـد الأسـرع، ويزيـد احتمـال وقـوع

مثـل هـذه السـقطات ومثـل هـذا السـهو عنـد الشـعور بالجـوع، ذلـك أنَّ جـزءاً مـن قـدرة النظـام الواعـي تتجـه إلـى مراقبـة حاجـة المعـدة الفارغـة إلـى الطعـام، وكمـا هـي الحـال فيمـا يتعلَّـق بباقـي أجـزاء الجسـد، يحتـاج المـخُّ أيضـاً إلـى سـكَّر الـدم كـي يعمـل، ولـذا فـإنَّ الأكل بشـكل منتظـم يسـاعدنا علـى الحفـاظ علـى حـدَّة الإدراك.

ثالثاً: العلاقات

فـي جميـع الدراسـات التجريبيـة التـي أُجْرِيـت حـول السـلامة النفسـية، يَبـرزُ شـيءٌ واحـدٌ كأسـاس موثـوق تقـوم عليـه السـعادة، ألا وهـو جـودة علاقاتنـا بالآخريـن، ويرجـع ذلـك إلـى أنَّ أدمغتنـا بطبيعتهـا اجتماعيـة إلـى حـدٍّ بالـغ، لأنهـا مهيَّـأة لتُقيِّـم باسـتمرار درجـة تقاربنـا مـع الآخريـن، وقـوَّة هويَّتنـا داخـل الجماعـة، ولكـن هـل للـود واللطـف والحـب صلـةٌ بالكيميـاء؟ نعـم، إلـى حـدٍّ مـا، ولكـنَّ الأبحـاث تشـير أيضـاً إلـى العديـد مـن العوامـل البشـرية التـي يمكنهـا أن تزيـد بسـرعة مـن مسـتوى المـودَّة والثقـة بيـن شـخصين، ممَّـا يصنـعُ فارقـاً كبيـراً فـي مشـاعر كلٍّ منهمـا حيـال يـوم العمـل، وتتضمـن هـذه العوامـل مـدى حسـن نوايانـا، وعمـق رغبتنـا فـي المعرفـة، وقدرتنـا علـى إيجـاد أشـياء مشـتركة تجمـع بيننـا.

ومـرَّةً أخـرى، علينـا أن نُلقـي نظـرةً على أهمِّيـة غاياتنا فـي سـياق تفاعلاتنا. نحـن نعلـم الآن كيـف تحـدِّدُ أهدافُنـا، وتوجُّهاتنـا، وافتراضاتنـا كثيـراً ممَّـا تلاحظـه عقولنـا، فـإذا ركَّزنـا علـى إيجـاد فـرص للتعـاون، فثمَّـة احتمـالات معقولـة بـأن تسـنح لنـا مثـل هـذه الفـرص. أمَّـا إذا دخلنـا فـي مشـادَّات، فإنَّنـا نكـون أكثـر انتباهـاً إلـى الإهانـات والعثـرات وانقطـاع العلاقـات، وعلينـا هنـا أن نعيـد صياغـة غاياتنـا علـى ضـوء أهدافنـا وافتراضاتنـا.

فلنركِّز مثلاً على الفائدة المشتركة المنشودة من التفاعل مع الآخر، وفيما يتعلَّق بالافتراضات، علينا مراجعة توقُّعاتنا السلبية بشأن الآخرين لأنَّها ستحدِّد الأشياء التي ننتبه إليها والتي يمكن أن نغفلها، ثمَّ نقرِّر أن ننظر إلى الجوانب الإيجابية دون غيرها.

وفيما يتعلَّق بالرغبة في المعرفة، فإنَّ لنوع السؤال الذي يعكس رغبةً حقيقيةً في المعرفة مزايا متعدِّدة منها:

- **أولاً:** أن يكون سؤالاً إجابته مفتوحة - أي لا يمكن الإجابة عنه بنعم أو لا.
- **ثانياً:** أن يحثَّ الناس على مشاركة أفكارهم، ودوافعهم، ومشاعرهم، بدلاً من الحقائق المجرَّدة.
- **ثالثاً:** أن تنوي حقاً الاستماع إلى الطرف الآخر، وإمعان التفكير في إجابته. ويطلق على هذا النوع من الأسئلة «أسئلة رفع مستوى الجودة» لأنَّها تُحسِّن من جودة المحادثة على الفور.

التحيُّز للجماعة الداخلية

كلَّما قابلنا الآخرين، تعْمِد عقولُنا إلى العمل بشكل سريع لتقرِّر كيف تتفاعل معهم. هل نتذكَّر وجوههم؟ هل يمثِّلون تهديداً لنا؟ هل يشبهوننا أم لا؟ في غياب المعلومات، نميل إلى رؤية الغرباء كخطر محتمل يهدِّدنا، إذ تعمل دوائرُ البقاء في عقولنا بمبدأ «الحذر يمنع الخطر»، ولكن بمجرَّد أن نشعر أنَّ الشخص الآخر يشبهنا بشكلٍ ما - من ناحية الانتماء أو الاهتمامات أو العادات - نبدأ بلا وعيٍ في

معاملتـه كحليـف محتمـل، ويَعـزو العلمـاء هـذا الأمـر إلـى أنَّ الإنســان يـرى شـبيهه واحـداً مـن جماعتـه الداخليـة.

ولتوليـد هـذا الشـعور بالانتمـاء إلـى الجماعـة الداخليـة تجـاه الآخـر بسـرعة، يمكنـك خـلال التفاعـل أن تبحـث عـن اهتمامـات مشـتركة بينكما، وتسـليط الضـوء علـى الأهـداف المتماثلـة والحديـث عـن مصـادر الإزعـاج المشـتركة، وتشـجيع الآخـر ودعـم آرائـه باسـتخدام نفـس مفرداتـه.

رابعاً: التفكير

تمـرُّ بنـا أيـام، يكـون أداؤنـا فيهـا اسـتثنائياً، حيـث نأتـي بأفـكار عظيمـة ونطـق بتعليقـات ذكيـة، لكـن فـي أيَّـام أخـرى، تبطـئ معظـم محرِّكاتنـا الذهنيـة، فنتعثَّـر فـي مهمَّـة، رغـم محاولاتنـا الدفـع بأنفسـنا للإنجـاز، وسـنظلُّ متعثِّريـن مـا فتئنـا نفكِّـر بتلـك الطريقـة التـي لا نَعيهـا ولا نبتغيهـا.

تشـيرُ الدراسـات إلـى أنَّ الدمـاغَ البشـري البـارع يتبـع روتينـاً آليـاً فـي أداء كلِّ شـيء، كذلـك هـي الشـبكات العصبيـة التـي مـا إن تسـنح لهـا الفرصـة سـتدَّخر الجهـد، إذ تواصـل التفكيـر وفقـاً للمسـارات القائمـة فتخـرج بأشـكال مختلفـة ومتزايـدة مـن نفـس الأفـكار القديمـة، وهكـذا، إذا كان لديـك حـلٌّ معيَّـن لمشـكلة، فسـتحول هـذه الطريقـة دون رؤيـة حلـول أخـرى مختلفـة جذريـاً أو أفضـل كثيـراً، فمـاذا يمكننـا أن نفعـل لنتيـح لأنفسـنا الفرصـة لتغييـر طـرق تفكيرنـا القديمـة؟

طرح الأسئلة

المثيـر للدهشـة أنَّ تغييـر طريقـة تفكيرنـا لا يحتـاج سـوى وضـع مهمَّتنـا

المعقَّـدة فـي إطـار سـؤال بـدلاً مـن وضعهـا فـي صـورة جملـة خبريـة مثيـرة للضجـر! فقـد أثبتـت دراسـة أجراهـا علمـاء النفـس فـي جامعـة «إلينـوي» فوائـد منهجيـة طـرح الأسـئلة، إذ أدَّت مقاربـة المهمَّـة بعـد وضعهـا فـي إطـار سـؤال إلـى إنجـاز ضعـف مقـدار العمـل الناتـج عـن مقاربـة المهمَّـة بوضعهـا فـي إطـار جملـة خبريـة. لقـد ربط باحثـو «إلينـوي» هـذه النتيجـة بنتائـج بحث أُجـريَ علـى نطـاق أوسـع، وأشـار إلـى أنَّ طـرح ولـو سـؤال واحـد يجعلنـا نشـعر بدرجـة أكبـر مـن السـيطرة علـى مجريـات الأمـور، كمـا يجعلنـا أقـلَّ دفاعيـة، وأكثـر انفتاحـاً علـى الأفـكار الجديـدة، ولكـن كيـف يمكـن تطبيـق هـذا علـى مهـام العمـل الصعبـة؟ يمكـن تحقيـق ذلـك مـن خـلال تأطيـر المهمَّـة فـي صـورة سـؤال يتطلَّـب إجابـات مفتوحـة، علـى سـبيل المثـال: سـل نفسـك قائـلاً: «مـا الأسـلوب الأمثـل لحـلِّ هـذه المهمـة؟».

التحديث وإعادة التشغيل

توصَّلـت دراسـات أخـرى إلـى أنَّ تحويـل الانتبـاه مـن مشـكلة معقَّـدة إلـى مهمَّـة أخـرى لمـدَّة ثـلاث أو أربـع دقائـق فقـط يمكـن أن يسـاعد الشـخص علـى اتخـاذ قـرارات أفضـل عنـد عودتـه إلـى هـذه المشـكلة، ومـع ذلـك يشـير البحـث إلـى أنَّ هنـاك حاجـةً إلـى أمريـن للتأكُّـد مـن أنَّنـا نجنـي الفوائـد الكاملـة لهـذا التحـوُّل المعرفـي، وهمـا:

- **أولاً:** يتعيَّـن العـودة إلى المهمَّـة علـى الفـور، وإلا فـإنَّ عقولنـا علـى مسـتوى اللاوعـي سـتفترض أنَّـه ليـس مـن الضـروري أن نواصـل معالجـة هـذه المعلومـات.

- **ثانيـاً:** تسـاعدنا معالجـة نـوع مختلـف مـن المهـام خـلال هـذه الدقائـق، فـإذا كنَّـا نعمـل علـى جـدول بيانـات مملـوء بأرقـام مبيعات

المنتجات، فإنَّ البحث في شبكة أخرى من الأرقام لن يجدِّد نشاط عقولنا كالمشاركة في محادثة حول الحملة التسويقية الجديدة للمنتج على سبيل المثال.

خامساً: التأثير

يشهد كلُّ يوم في حياتنا العملية أعمالاً كتابيةً ومباحثاتٍ أخرى، وغالباً تكون كلامية ونحن نجاهد ونعمل على توصيل أفكارنا وتوجيهاتنا إلى العالم. أحياناً، يكون لهذه الكلمات أثرٌ فوري، كما قد تفشل رسائلنا في الوصول إلى الطرف الثاني أو المتلقِّي في أحيان أخرى، فلِمَ يصعب علينا في أحيانٍ كثيرة توصيل رسائلنا إلى الآخرين؟

على الأغلب، يحدث هذا لأنَّ النظم التلقائية للطرف الآخر تقف عائقاً في طريقنا. يميل العقل إلى إعطاء الأولوية للمعلومات التي تُطابق وجهة نظره التي يتبنَّاها بالفعل حول ما هو حقيقي، أو محتمل، في حين أنَّه ينبذ كلَّ ما عدا ذلك، ومع ذلك تشيرُ الأبحاثُ إلى أنَّ السرَّ يكمن في استخدام أسلوب تواصل يحترم الطريقة التي تعمل بها عقولنا.

دعم تأثير الثقة بالنفس

تُظهِر الأبحاثُ السلوكية أيضاً أنَّ إبراز الثقة بالنفس مسألة مهمَّة لأنَّنا نثق بالأشخاص الذين يحافظون على توازنهم أمام تحدِّيات الحياة ونَتَّبِعهم بشكل عام، وتمثل المبادرة للفعل أحد أهمِّ السمات التي تقترن بالثقة بالنفس؛ فحين نرى شخصاً يرفعُ صوتَه بالحديث آخذاً المبادرة، فإنَّنا نفترض عادةً أنَّه يتمتَّع بالقدرة والخبرة ليفرض تأثيره.

يساعد الدخول في حالة الاكتشاف على دعم الثقة بالنفس والحيلولة دون إفراز الأدرينالين في المواقف المثيرة للتوتُّر، ولتحفيز هذه الحالة، يمكنك الابتعاد للحظة عن المهمَّة التي بين يديك والتفكير في أمورٍ حياتية أكبر مثل: القيم التي تتبنَّاها أو غايتك في الحياة أو المهمَّة والمشروع الاستراتيجي القادم الذي عزمت على تنفيذه في القريب العاجل.

سادساً: المرونة

نادراً ما يمضي يومُ عملٍ واحد من دون حدوث أمر غير متوقَّع مثل: تغيير موعد نهائي، أو قرار لا يناسبك، أو أزمة تطرأ بغير سبب، ولهذا فإنَّنا سنضيف إلى ذخائر «يومك المثمر» ما سنسهم به من تقنيات مبنية على أسسٍ علمية يمكنك الاعتماد عليها لتساعدك على العودة إلى مسارك بسرعة حين تواجهك عثرةٌ ما.

تسمية المشاعر

هناك طريقة سريعة وفعَّالة في تقليص مستويات الغضب والإحباط، ألا وهي أن تتبع ما يسمِّيه علماء السلوك «تسمية الشعور»، فإذا أمكننا وصف الشعور السلبي الذي يراودنا، ووصف سبب هذا الشعور باقتضاب، فإنَّنا سنتمكَّن من تقليص تأثيره فينا.

الأسئلة المثمرة

توصَّلت دراسات أخرى إلى أنَّه يسهل على المرء تخطِّي المواقف المسبِّبة للضيق عندما يكون في حالة مزاجية إيجابية، ولكن كيف

يُفترض بك أن تبلغ هذه الحالة المزاجية الإيجابية وأنت تواجه مشكلات وعثرات؟ هنا يأتي دور الأسئلة المثمرة، هذه الأسئلة تمنح دماغك دفعة تحفيز مثل تلك التي نحصل عليها عند تعلُّم شيء جديد، أو عند الشعور بالكفاءة، أو استشعار الغاية، وهذه هي أفضل الأسئلة التي يمكن أن تطرحها على نفسك حين لا تسير الأمور على ما يرام:

ماذا سأتعلَّم من هذا؟

يُعرَف قائدُ الأوركسترا «بين زيندر» بنصيحته للموسيقيين برفع أيديهم في الهواء والصياح في بهجة عندما يقترفون خطأً أثناء عزفهم، ثمَّ يسألون أنفسهم، ما الذي يمكنهم تعلُّمه من هذه التجربة؟ هذه العبارة تذكِّرهم دوماً بالمتعة المحتملة للاكتشاف.

كيف يمكنني الاستعانة بـ«ذخيرة تجاربي السابقة»؟

ذكِّر نفسك بمهاراتك المتراكمة، وكيف تساعدك على التغلُّب على الوضع المتأزِّم وتجاوزه. ذخيرة التجارب السابقة تحوي خلاصة المواقف الصعبة التي واجهتها في حياتك، والتي ساعدت على صياغة شخصيَّتك وتشكيلها إلى اليوم.

مبدأ ما فات مات

يصعب على أيٍّ منَّا الانسحاب وتجاهل المواقف الصعبة كلَّ الوقت، أو التفريط بالجهد أو المال الذي بُذِل في مشروع لا يبدو في الأفق أي أمل في تحسنه، وهذا ما يسمِّيه الاقتصاديون «مغالطة التكلفة الغارقة». فكيف تقرِّر ما إذا كنت ستلتزم بمواصلة السير أم ستغيِّر مسارك؟

- تخيَّل أنَّك تبدأ بداية جديدة من موقعك هذا، كما لو أنَّ كلَّ أحداث الماضي قد مُحِيَت من مسرح الأحداث.
- ما التكاليف والفوائد المستقبلية المحتملة إذا استثمرت مزيداً من الوقت أو الجهد أو المال في معالجة هذا الوضع؟
- ما التكاليف والفوائد المستقبلية في حالة انسحابك من هذا الوضع؟
- قارن بين الوضعين، وانظر ما إذا كان عليك الاستمرار أم الانسحاب؟

سابعاً: الطاقة

استناداً إلى ما نعرفه عن نظام المكافأة في الدماغ البشري وحول سيكولوجية الرفاه، هناك العديد من الطرق التي يمكننا من خلالها منح أنفسنا قوَّةً دافعةً سريعةً عندما نشعر بالتراخي أو نفاد الطاقة. ولقد انتقينا عدَّة استراتيجيات نودُّ أن نشارككم إياها، وهي أفكار مألوفة ومعروفة ومن شأنها أن تأتي بنتائج طيِّبة تنعكس على حياتنا المهنية سريعة الإيقاع، ويرجع هذا إلى بساطتها الشديدة، وفاعليَّتها الفورية.

صنائع المعروف العشوائية

يبدو من غير البديهي أن نقول إنَّنا عندما نشعر بالحاجة إلى دافعية داخلية يكون علينا أن نعطي هذه الدفعة لغيرنا من الأشخاص، لكنَّها الحقيقة، فكما يقول «مارتن سليجمان» رائد علم النفسي الإيجابي: «السلوكيات الإيجابية تزيد من قدرتنا وتستنفر طاقتنا ونحن نجتاز العقبات والاختبارات التي نمرُّ بها». ومن أبرز صنائع المعروف: المجاملات غير المتوقَّعة، والإعراب عن تقديرنا للآخرين، والتعاون، والعطاء الخيري.

حقِّق انتصارات سريعة

يشعر كلٌّ منا بالسعادة حين يبلغ هدفاً حدَّده لنفسه، فلا شيء يُبهِج نظام المكافآت في الدماغ البشري مثل إنجاز مهمَّة كانت تقبع على رأس قائمة أعمالنا، خاصَّة أنَّ الانتصارات السريعة أفضل من سواها في رفع روحنا المعنوية، وتساعدنا الأهداف الصغيرة على المضيِّ بخطوات بطيئة ولكن بثبات تجاه الأهداف الكبرى التي تمثِّل شيئاً مهماً بالنسبة إلينا، وهنا يمكنك أن:

- تختار شيئاً تحرِص على تحقيقه حرصاً حقيقياً.
- تسأل نفسك عن الخطوة الأولى التي يمكنك أن تخطوها اليوم نحو الهدف؟
- تنفِّذ هذه الخطوة، وتضع عليها علامة في قائمة إنجازاتك وأنت راضٍ عن نفسك.

خصِّص وقتاً للتواصل الإنساني

لكي لا تنفد مصادر الطاقة الاجتماعية الإيجابية التي يُمكنك استثمارها، جرِّب هذه السلوكيات:

- تواصل مع شخص يهمُّك أمره، حتى وإن فعلت هذا عن بعد، فإذا ما فكَّرت في إلغاء موعد مع صديق بسبب ضغوط العمل، أعِد التفكير في قرارك. فإن اضطررت إلى جعل لقائك معه قصيراً فافعل، ولكن لا تُهدِر فرصتك في الحصول على دفعة نفسية من شأنها أن تزيد إنتاجيتك.

- حـوِّل المعامـلات مـع الغربـاء إلـى تفاعـلات: ابتسـم، وحافـظ علـى التواصـل البصـري، وابـدأ معهـم حـواراً قصيـراً بتعليـقٍ ودود بسـيط.
- تواصــل مــع المتفائليــن الذيــن يشــعُّون بالطاقــة الإيجابيــة، ثــمَّ صادقهــم وتفاعــل معهــم ولــو لفتــرة قصيــرة.

نتمنَّى لك يوماً مثمراً

كلُّنـا نواجِـهُ ظروفـاً ومواقـف نظـنُّ أنَّـه لا يمكننـا تغييرهـا، لكـن العلـوم السـلوكية بالتكامـل مـع علـم تشـريح المـخ والأعصـاب، وعلـم الاجتمـاع والأبحـاث المتعلِّقـة بنقـاط القـوَّة الكامنـة وقدرتنـا علـى اسـتثمارها، كلُّ هـذه التداعيـات برهنـت علـى قدرتنـا ومـدى تأثيرنـا فـي الطريقـة التـي نَخبُـر بهـا العالم ونديـره ونقـود ذواتنـا وغيرنـا فـي ظلالـه. عندمـا نقـرِّر وضـع هـذه الدلائـل فـي اعتبارنـا، سـيكون تأثيرهـا جذريـاً وإيجابيـاً لا محالـة، كمـا يمكننـا أن نبـذل مزيـداً مـن الجهـد للتحكُّـم فـي أنفسـنا، والبـدء بالاسـتمتاع أكثـر بـ«الحـظِّ المُخطَّـط جيِّـداً»، أو «الحـظِّ الـذي نصنعـه لأنفسـنا»، حتـى نتمكَّـن فعـلاً مـن أن نحظـى بمزيـدٍ مـن الأيَّـام المثمـرة التـي تتعاظـم فيهـا إنتاجيَّتنـا وتتوهَّـج فيهـا سـعادتُنا.

المؤلف:

كارولين ويب:

خبيرة اقتصادية ومستشارة إدارية ومدربة تنفيذية أمضت الخمسة عشر عاماً الأخيرة تعرض لعملائها كيفية تطبيق رؤى من العلوم السلوكية لتعزيز فعاليتهم المهنية ورضاهم الوظيفي.



ملخصات لكتب عالميـة تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

الطريق نحو الهدف

كيف يكتشف الجيل الجديد غايته

تأليـف:

ويليام ديمون





رحلة البحث عن معنى

يتجلى أحد أكثر إشكاليَّات عصرنا في مشاعر الخواء التي يعاني منها الشباب على مدى سنوات طويلة من حياتهم، حيث يتوهون وينأَون عن أهدافهم، بدلاً من أن يستشعروا رسالاتهم ويمضوا قدماً نحو تحقيق طموحاتهم، فقد صارت اللامبالاة والقلق حالتين مزاجيَّتين مهيمنتين على كثيرٍ من شباب اليوم، وذلك على الرغم من الطاقة الإيجابيَّة والحيويَّة والفرص المستقبليَّة التي يتمتَّعون بها، والتي يجب أن تفتحَ لهم أبواب المشاركة وتملؤهم بالأمل الذي يمكن أن يرافقهم وهم يبدؤون هذه المرحلة المُزهِرة من حياتهم.

لقد كشفت دراساتُنا المتتاليةُ في «مركز أبحاث المراهقة» في جامعة «ستانفورد» عن عجز الحلول التقليديَّة في التعاطي مع هذه الإشكاليَّة، إذ تبيَّنَ لنا أنَّ المعايير المرتفعة والقوالب السلوكيَّة النمطيَّة والمثاليَّة المطلقة، التي كنَّا نسعى إلى تنشئة الأجيال عليها، لم تكن كافية لحلِّ هذه المعضلة، فالرسالة التي يحمِلها الشباب على عواتقهم لم تكن لتتبلور وهم يتخطَّون المراحل الحرجة من حياتهم، كي تتحوَّل إلى أهدافٍ وتحدِّياتٍ وإنجازاتٍ تكشف لهم عن جوهر شخصيَّاتهم، وعن المعاني التي تَسِم محاولاتِهم وهم يُنافِسون على فرص التفوَّق في شتَّى مجالات حياتهم.

هنـاك أسـئلةٌ كثيـرة نبحـث جميعنـا عـن إجاباتهـا، فمـا نسـعى إليـه مـن تأكيدنـا علـى أهمِّيَّـة وجـود غايـات واضحـة وأهـداف نبيلـة فـي حيـاة الشباب، هـو التوجُّـه إلـى المهتمِّيـن بمسـتقبل الشـباب مـن آبـاء ومعلِّميـن وعُلمـاء ومتخصِّصيـن، ومواطنيـن مهتمِّيـن بصالـح المجتمـع الـذي سـيرثُه شـبابُ اليـوم. كان علينـا أن نعـرف الهـدف مـن تسـاؤلات الشـباب التـي لا تنقطـع، ومنهـا:

- ما الذي يهمُّني؟ ولماذا يهمُّني؟
- ما هدفي الأسمى في الحياة؟
- ما الذي سأحقِّقه بعد كلِّ هذه الجهود التي أبذلها؟
- ما الأهداف العُليا التي تُضفي على جهودي معنى؟

الارتباط بالإنسان والمكان

حتَّـى بضعـة عقـودٍ خلـت، وبالتحديـد قبـل جيـلٍ واحـدٍ فقـط، كان معظـم أبنـاء ذلـك الجيـل قادريـن علـى تخَيُّـل، أو علـى الأقـل التفكيـر فـي شـريك حياتهـم الـذي سـيرتبطون بـه، والمـكان الـذي سيعيشـون فيـه، والوظيفـة التـي سيشـغلونها. بينمـا نجـدُ اليـوم معظـم أبنـاء جيـل الشـباب يواجِهـون الحيـاة بـلا مُؤكِّـدات أو إجابـات عـن كلِّ هـذه الأسـئلة، وهـم يسـتمرُّون علـى هـذه الحـال حتَّـى الثلاثيـن مـن العمـر علـى أقـل تقديـر، فقـد زاد اقتصـاد العولمـة الحديـث مـن الفـرص المُتاحـة للشـباب للانتقـال، والبحـث عـن إجاباتهـم وتحقيـق طموحاتهـم بعيـداً عـن مجتمعاتهـم التـي نشـؤوا فـي كنفهـا، ممَّـا زاد مـن أحمـال الضغـوط المفروضـة عليهم، بـل إنَّ كثيريـن مـن هـؤلاء الـذي حظـوا بأفضـل الفـرص التعليميَّـة، يقضـون أعوامـاً فـي مُسـتَهلِّ حياتهـم الوظيفيَّـة، وهـو يُجرِّبـون فـي وظائـف تقليديَّة مـن دون

أن يستقرُّوا في مسارٍ مهنيٍّ ثابت، حتَّى صارت فكرة المسار المهني الثابت في حدِّ ذاتها محلَّ شكٍّ، كما أنَّ معظم المسارات المهنيَّة قد تغيَّرت، أو كما يُقال أحياناً: تطوَّرت لتصبحَ سلسلةَ من الوظائف المُنفصِلة أو المتقطِّعة وقصيرة المدى. أمَّا بالنسبة إلى الاستقرار العائلي وتكوين أسرة، فإنَّ الشبابَ في جميع أنحاء العالم باتوا يُرجئون الزواج أو يُعرِضون عنه. فإذا ما استمرَّت الأمورُ على هذا المنوال، فإنَّ كثيرين من أبناء جيل الشباب لن يتزوَّجوا مطلقاً، وربَّما يتزوَّجون بعد أن تفوتهم سنوات الإنجاب، وفرصُ تكوين أسر طبيعيَّة تسهم في نموِّ المجتمع وتحافظ على لُحمَتِه وطبائع أهله.

هذا التأخير في الالتزام بالزواج والاستقرار يحدثُ الآن في جميع أنحاء العالم الصناعي، بدايةً من «الولايات المتَّحدة» ووصولاً إلى «اليابان» و«أوروبا». ففي «إيطاليا»، وهي الحالة القُصوى، نرى الغالبيَّة العظمى ممَّن بلغوا سنَّ الثلاثين ما زالوا يعيشون مع ذويهم وفي بيوت أسرهم، لأنَّهم لم يتزوَّجوا بعد، ولم يستقرُّوا في وظيفة مأمونة. وفي «الولايات المتَّحدة»، توصَّلت دراستنا التي ركَّزت على الشباب في نهاية مرحلة المراهقة ومطلع العشرينيات، أنَّ مُعظمهم لا يعتبرون الزواجَ والمنزل والأطفال إنجازاتٍ وأهدافاً يجب السعي إلى تحقيقها، بل إنَّ نسبةً كبيرةً منهم تعتبرها مخاطرَ يجب تجنُّبها.

لقد اتخذت هذه التأجيلات المتكرِّرة بين كثيرين من أبناء جيل الشباب اليوم مجموعة من السمات المُقلِقة، أهمُّها أنَّه لا يبدو أنَّ هذه التأجيلات ستجد حلولاً، فتأجيل الارتباط بالإنسان والمكان ينبع في الجيل الحالي من التردُّد أكثر ممَّا ينبع من التفكير الجاد والإيجابي المُحفِّز، وينبثقُ من الحيرة أكثر ممَّا ينبثق من السعي نحو أهدافٍ جليَّة،

وينتج عن تضارب المشاعر أكثر ممَّا ينتج عن العزيمة والإصرار، فهذا الانجراف مع تيَّار «الحياة بلا هدف» لا يُعتَبَرُ تأجيلاً حميداً مدروساً، ولذا فهو مشكلة تحتاج إلى حل. فنحن كدارسين وآباء ومسؤولين ندركُ أنَّ غياب الأهداف يعني ضياع الفرص، وأنَّ عدم الارتباط يقود إلى عدم الانتماء، وهذا ما تعاني منه المجتمعات الغربيَّة، مقارنةً بما نراه في الشرق، وفي المجتمعات الأكثر انسجاماً وتلاحماً.

دراسة أهداف الشباب

من خلال مقابلاتنا الشخصيَّة واستقصاءاتنا، تبيَّن لنا أنَّ واحداً من كلِّ خمسة من أبناء جيل الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 12 و22 عاماً يعبِّرون عن رؤيتهم الواضحة للطريق الذي يريدون أن يسلكوه، وما يريدون أن يحقِّقوه في الحياة، والأسباب التي يتخذونها والاستراتيجيَّات التي يتبنَّونها، وتبيَّن لنا أنَّ نحو 60٪ ممَّن قابلناهم، كانوا ينخرطون في بعض الأنشطة ذات الآفاق الهادفة، أو عبَّروا عن طموحاتهم وغاياتهم المستهدفة ولكن بلغة وآليَّات غامضة، ولهذا فهم لم يحملوا على عواتقهم أيَّ التزامٍ حقيقيٍّ تجاه هذه الأنشطة، ولم يضعوا خططاً واقعيَّةً لتحقيق طموحاتهم. أمَّا الشريحة المتبقِّية من جيل الشباب، فلم تكن لديهم أيُّ طموحات على الإطلاق، بل إنَّ بعضهم كانوا يظُّنون أنَّهم لا يجدون سبباً منطقيَّاً يجعلهم بحاجة إلى وضع أيِّ أهداف ذات مغزى.

بالنسبة إلى العديد من أبناء جيل الشباب الذين لا يشعرون بالانتماء، فإنَّ افتقارهم إلى غايات كُبرى يقودهم إلى مزيدٍ من القلق تجاه مستقبلهم، دون أن يعوا ذلك بوضوح، فهُمْ يتحدَّثون عن مشاعر

القلـق التـي تسـيطر عليهـم وعـن إحساسـهم بأنَّهـم يسـيرون فـي طريـق الحيـاة ولا يسـتطيعون الإمسـاك بزمـام أمورهـم، فيقعـون تحـت المزيـد مـن الضغـوط وتسـتحوذ عليهـم مشـاعر الإحبـاط والألـم، ففـي كتابهـا: «جيـل الاغتـراب»، تصـف عالمـةُ النفـس الإكلينيكـي «مادليـن ليفايـن» نمـط المعانـاة والخـواء الداخلـي الـذي لاحظَتـه لـدى المراهقيـن المضطربيـن الذيـن تتولَّـى علاجهـم، فقـد اكتشـفت أنَّ بعـض هـؤلاء المراهقيـن يقعـون ضحايـا لسـلوكهم السـلبي المدمِّـر. فعلـى سـبيل المثـال: جاءتهـا فتـاة فـي الخامسـة عشـرة مـن العمـر وقـد نقشـت علـى سـاعدها الأيسـر، كلمـة «خـواء». وقـد لفـت الإعـلام عبـر حمـلات قويَّـة موجَّهـة إلـى الآبـاء، الأنظـار إلـى هـذا النـوع مـن «النقـوش».

إلا إنَّ الدكتـورة «ليفايـن» تؤكِّـد مـن واقـع سـجلاتها وبمناقشـة الظاهـرة مـع زملائهـا فـي عـدَّة مؤتمـرات، أنَّ هـذه الظاهـرة عابـرة؛ لأنَّهـا مـا زالـت محصـورة فـي فئـات اجتماعيَّـة ومناطـق معيَّنـة، ولـم تتحـوَّل إلـى اتجـاه عـام، ولهـذا فقـد آثـرت أن تركِّـز أبحاثَهـا علـى الأطفـال الأقـلِّ اضطرابـاً ممَّـن يأتـي بهـم آباؤهـم لزيارتهـا بسـبب المشـكلات التقليديَّـة التـي يُعانـي منهـا المراهقـون بشـكل متكـرِّر. ومـن أهـمِّ ملاحظاتِهـا أنَّ العديـد مـن هـؤلاء المراهقيـن يعمِـدون إلـى إخفـاء مشـاعرهم وأفكارهـم الحقيقيَّـة، فيميلـون إلـى التذمُّـر والتعبيـر عـن القلـق بشـكلٍ عـام، فهـم يعترفـون بأنَّهـم غيـر سُـعداء، ويدَّعـون أنَّهـم يحاولـون أن يسـتثمروا أيَّ قـدرٍ ولـو ضئيـل مـن الحمـاس تجـاه أيِّ مسـاعيهم، لا سـيَّما تلـك المسـاعي والأهـداف التـي يتبنَّونهـا بأنفسـهم.

وتنطـوي تعبيراتهـم عـن مشـاعر القلـق التـي تنتابهـم علـى عبـاراتٍ مـن قبيـل: «أشـعر بعـدم الاسـتقرار»، أو «أعـرف أنَّنـي لسـت سـعيداً، ولا

أعـرف السـبب»، ومـن أكثـر تذمُّراتهـم شـيوعاً، قولهـم: «أشـعر بـأنَّ شـيئاً مـا ينقصنـي مـن الداخـل».

اللاملتزمون

فـي كتـاب «كينيـث كينسـتون» الـذي يسـتطلع آفـاق مسـتقبل الشـباب، والـذي نشـره بعنـوان «اللاملتزمـون: شـباب يعيشـون فـي الغربـة»، ويـدرس فئـاتٍ مـن الشـباب الجامعيِّيـن الذيـن كانـوا يشـعرون بالغربـة وعـدم الاسـتقرار فـي مجتمعهـم، رغـم أنَّهـم يعيشـون فـي أوضـاع اقتصاديَّـة مُرفَّهـة، ويدرسـون فـي أفضـل جامعـات العالـم. كان هـؤلاء الطـلاب يشـعرون أنَّهـم مغترِبـون - وفقـاً لوصفـه - ويعبِّـرون عـن شـكِّهم فـي قيمهـم، وفـي أدوارهـم المسـتقبليَّة فـي مجتمعهـم الغربـي، وعـدم ثقتهـم بمؤسَّسـات المجتمـع التـي تخدمهـم. ورغـم أنَّهـم علـى قـدرٍ عـالٍ مـن التعليـم ولديهـم القـدرة علـى التعبيـر عـن أنفسـهم بوضـوح، فلـم تكـن لديهـم أفـكارٌ ملموسـةٌ يؤمنـون بهـا، أو خطـطٌ حياتيَّـة ينتهجونهـا. وكان شـعورهم بالغربـة ذا منحـىً فكـريٍّ، الأمـر الـذي يُعلِّلـه الدكتـور «كينسـتون» بأنَّهـم سـاروا فـي الطريـق المُعاكـس، لأنَّ التفكيـر العلمـي المجـرَّد وتلقِّيهم للتعليـم العالـي المتميِّـز، كان مـن المفتـرض أن يقودهـم إلـى طريـق الوعـي والمسـؤوليَّة والالتـزام. فمـا السـبب يـا تـرى؟

أهمِّيَّة الأهداف في الحياة

فـي مجـال علـم النفـس، هنـاك تـراثٌ ثـريٌّ مـن الدراسـات حـول الهـدف والمعنـى. ومـن أبرزهـا تلـك الدراسـة التجريبيَّـة القويَّـة التـي قامـت علـى الفكـرة التـي نـادى بهـا «كارليـل»، وهـي أنَّ الهـدف يعمـل

كدفَّة توجيه تجعلنا نحافظ على مسارنا العقلي والفكري السليم. ومن اللافت للنظر أنَّ هذه الدراسة قد استخدمت عدداً من المناهج، وتبنَّت وجهات نظر متعدِّدة للتأكُّد من فهم أبعاد الموضوع.

فهناك ابتداءً العالم «إريك إريكسون»، الذي يتبنَّى نظريَّة التحليل النفسي، ويستخدم «الهادفيَّة» باعتبارها مفتاح «القوَّة الفرديَّة الحيويَّة» لدى البالغين، وهو يرى أنَّ إحدى المهام الأساسيَّة للإنسان في سنيّ عمره المُبكِّرة هي الخروج من مرحلة الطفولة، والدخول في مرحلة النُضج وهو يعيش في حالة من «الطموح والغاية الواقعيَّين» كما يصفهما.

من منظور آخر، أوضحت عالمة النفس الاجتماعي «كارول ريف» وزملاؤها أنَّ هناك علاقةً وصلةً قويَّةً بين الهدف، ونموِّ الشخصيَّة وفهم الذات، ومهارات بناء العلاقات، وإحساس المرء بالسيطرة على حياته، وبقدرته على أن يعكس صورةً إيجابيَّةً لذاته. وهذه العناصر، كما تقول «ريف»، هي العناصر المحوريَّة للتفكير الإيجابي والسعادة اللذين يقودان إلى النجاح. ووفق هذا الاستنباط الذي تطرحه «ريف» فإنَّ السعادة والإيجابيَّة هما مدخل النجاح، وليس العكس.

الأهداف الكبرى والصغرى

هل هناك أهداف صالحة وأخرى طالحة؟ وهل الأهداف السلبيَّة هي «أهداف حقيقيَّة»؟ وما فائدة الأهداف إن لم تكن إيجابيَّة ومفيدة لصاحبها وللمجتمع؟ وهل نستطيع أن نعرف ما إذا كانت أهداف الآخرين صالحة أم لا؟

لا شكَّ في أنَّ الخطَّائين والسلبيِّين يتبنَّون أهدافاً سلبيَّة. وكي يكون الهدف جديراً بالتفكير والتدبير والتخطيط وبذل الجهد، فإنَّ «النهج» أو السبيل المتَّبع في تحقيقه لا بدَّ أن يسترشد بحسٍّ أخلاقيٍّ عميقٍ ومُحفِّز. فبلوغ غاية نبيلة يعني أن يكرِّس المرء ذاته وقدراته في سبيل شيءٍ يستحقُّ التحقيق، وأن يفعل ذلك بأسلوب نبيل.

وهناك طريقة قويَّة للتمييز بين الغايات النبيلة والغايات الضارَّة، ألا وهي تحليل وسائلها وأهدافها للتأكُّد من نُبلها، وانسجامها مع القيم الإنسانيَّة والكونيَّة الراسخة. فإذا كانت غايتُك هي القضاءُ على الفقر على مستوى العالم بالتخلُّص من الفقراء، فغايتك غير نبيلة. أمَّا إن بادرت بتأسيس منظَّمة دوليَّة فعَّالة، وجمعت الملايين لتعليم وتشغيل الفقراء، فإنَّ أعمالك ستسمو بك مُستندةً إلى نُبل غاياتك.

أين نجد أهدافنا؟

يعتبر العملُ أحد أهمِّ المجالات التي يجدُ الناسُ فيها غاياتِهم. وفي العمل، شأن غيره من مجالات الحياة، يمُدُّ وضوحُ الغاية صاحبَه بالطاقة، والقدرة على الصمود والرضا، ففي دراسة أجرتها عالمة النفس «آن كولبي» على أشخاص في منتصف العمر، اكتشفت أنَّ العاملين من موظَّفين تنفيذيِّين وعُمَّالٍ وجدوا غاياتِهم في وظائفهم، أي أنَّهم يعتبرون عملَهم وسيلةً للإسهام في المجتمع، ويتحمَّلون من خلاله مسؤوليَّة أسَرِهم.

فالسائقون، والممرِّضون والممرِّضات، والمحاسبون، والنادلات، جميعهم يجدون معنى في أعمالهم، شأن هؤلاء الذين يشغلون وظائف «رفيعةً» وكأنَّهم يعملون في مجالات الطبِّ والتكنولوجيا

والقانون. قد يبدو هذا الأمر مدهشاً في خضم الشكاوى التي يجأر بها الموظَّفون بسبب الوظائف المُرهِقة والمحاطة بالملل، أو بسبب السياسات والإجراءات المؤسَّسيَّة، والروتين والبيروقراطيَّة، وبسبب المديرين المتسلِّطين أحياناً.

الشباب وصناعة الغايات

من المهمِّ اكتشاف المصادر الأكثر أهمِّيَّة في توليد الغايات في عقول الشباب، حتَّى وإن كانوا يعيشون بلا أهداف حتَّى اليوم. وتكشف الأبحاثُ عن بعض النتائج الثريَّة بالمعلومات، وهي مصادر الإلهام التي نستطيع من خلالها تشجيع الشباب على الانخراط في أنشطة نراها ويرونها ذات أهدافٍ ومعانٍ نبيلة. وعندما طلبنا من الشباب الذين صنَّفناهم كإيجابيِّين وهادفين ومتفاعلين أن يُرتِّبوا أولويَّات حياتهم وأهدافهم، جاءت العائلة على رأس قائمة اهتماماتهم، بينما تراجعت القضايا السياسيَّة والاجتماعيَّة إلى أدنى درجات سلَّم الاهتمام، وذلك كما يلي:

- العائلة.
- العمل والوظيفة.
- الإنجاز الأكاديمي.
- الروحانيَّات والمشاعر الدينيَّة.
- ممارسة ومشاهدة الرياضة.
- ممارسة ومتابعة الفنون.
- خدمة المجتمع.
- النشاطات السياسيَّة.

المُنسلِخون والحالِمون والعازِمون

تقسيمات الشباب تبعاً لقوَّة غاياتهم:

المُنسلِخون: وهم الشباب التائهون الذين لا يملكون هدفاً على الإطلاق، فهُمْ لا يسعون ولا يسيرون في أيِّ اتجاهٍ هادف، ولا تبدو عليهم علامات الاهتمام بالبحث عن غاية أو تطلُّع للمستقبل.

- **الحالمون:** وهم الذين يعبِّرون عن أفكارهم ويتصوَّرون غايات يودُّون أو يتمنَّون لو يتبنَّونها، وغالباً ما تكون هذه الأفكار حماسيَّة وخياليَّة، غير أنَّهم لا يفعلون سوى القليل وقد لا يفعلون شيئاً لتحويل أحلامهم إلى واقع. هؤلاء الشباب مثاليُّون وأفلاطونيُّون وذوو طموحات مبعثرة وجهود مشتَّتة، وهم يظنُّون دائماً أنَّهم يفعلون الكثير ويتوقَّعون أن يحقِّقوا أشياء عظيمة.
- **الآمِلون:** وهم الذين انخرطوا في أنشطة تبدو وكأنَّها ذات آفاق هادفة، ثمَّ أدركوا أنَّها لا تتلاءم مع شغفهم ومواهبهم ونقاط القوَّة في شخصيَّاتهم، والأهم أنَّهم اكتشفوا أنَّ مستقبل تلك الأعمال لم يكن على المستوى المأمول. وللأسباب السابقة بدأت تلوح في حياتهم بعض المؤشِّرات أنَّهم لن يستطيعوا الالتزام والتمسُّك بمساعيهم في المستقبل، فهم يتنقَّلون من نشاط إلى آخر دون أي حسٍّ بالانسجام والاتِّساق مع ما يودُّونه أو يحقِّقونه في حياتهم.
- **العازمون:** هؤلاء الشباب هم أصحاب الهمم الذين وجدوا غاياتهم وبدؤوا يكرِّسون لها أنفسهم، ورغم سعيهم الدؤوب لتحقيق أهدافهم والعقبات التي تعترضهم، فإنَّهم لم يفقدوا

شـغفهم، فضـلاً عـن أنَّهـم يعرفـون تمامـاً مـا يريـدون مـن هـذا العالـم ولهـذا العالـم، وعندمـا يفشـلون، فإنَّهـم يسـتوعبون الـدرس ويُصحِّحـون المسـار.

أصحاب الهمم

هـذه أبـرز السـلوكيَّات والعـادات المسـتقاة والمسـتوحاة مـن حيـاة وأفعـال مـن يسـلكون مسـاراً هادفـاً:

1. التواصـل المُلهِـم مـع أشـخاص خـارج نطـاق العائلـة وعلاقـات العمـل المباشـرة.
2. مراقبة الأشخاص الهادفين في مكان العمل.
3. اللحظـة الكشـفيَّة الأولـى: هنـاك شـيء مـا فـي هـذا العالـم يمكـن تصحيحـه أو تحسـينه.
4. اللحظـة الكشـفيَّة الثانيـة: الإيمـان بإمكانيَّـة الإسـهام والعطـاء وإحـداث فـارق.
5. تحديد الهدف، مصحوباً بمحاولات أوليَّة لتحقيق شيء ما.
6. تلقِّي الدعم من أفراد العائلة ومن العلاقات المباشرة أيضاً.
7. التوسُّـع فـي السـعي نحـو تحقيـق الغايـة بأسـاليب إبداعيَّـة ومترابطة و منطقيَّة .
8. اكتساب المهارات اللازمة لبلوغ الغاية الأسمى.
9. تطوير الكفاءة والمهارات العمليَّة والفكريَّة.
10. التفاؤل والثقة بالنفس.

11. الالتـزام بالهـدف والـدأب فـي سـبيل تحقيقـه مهمـا طـال الزمـن.
12. نقـل المهـارات ونقـاط القـوَّة الشـخصيَّة واسـتثمارها فـي مجـالات أخـرى بعيـدة عـن الوظيفـة مثـل التطـوُّع والعطـاء، وممارسـة هوايـات جديـدة.

الرؤية القصيرة والآفاق الضيِّقة

أبـرز عائـق يواجـه الشـباب الذيـن يبحثـون عـن مسـارٍ هـادفٍ هـو تركيزهـم علـى الآفـاق قصيـرة المـدى، والتـي ترسِّـخ لديهـم رسـائل ثقافيَّـة وسـلوكيَّة متسرِّعة وسـلبيَّة. صـارت الثقافـة التـي تحتفـي بالنتائـج السـريعة والإنجـازات الاسـتعراضيَّة تلقـى رواجـاً بيـن أبنـاء الجيـل الحالـي، وحلَّـت محـلَّ القيـم التقليديَّـة – مـن تأمُّـلٍ وعُمـقٍ وتفكيـرٍ اسـتراتيجي- التـي تعتبـر ثوابـت أخلاقيَّـة لتطـوُّر الإنسـان وتقـدُّم الجنس البشـري، فالقنـوات الإعلاميَّـة الفوريَّـة تبـثُّ للأطفـال فـي كلِّ مـكان وعبـر الإنترنـت والتلفـاز حكايـاتٍ حـول أشـخاص يحظـون بإعجـاب وحسـد كثيريـن، لكونهـم قـد سـلكوا طرقـاً مختصـرة نحـو الشـهرة والثـروة. ومـن أخطـر الطـرق وأكثرها شـيوعاً تلـك البرامـج التـي تحفـل بالمسـابقات التـي تمنـح الشـباب شـهرةً عريضـةً وثـرواتٍ طائلـةً فـي غضـون دقائـق، أو أيَّـام، أو أسـابيع علـى أقصى تقديـر، وبأقـلِّ مجهـود، ثـمَّ يـزداد بريـق النجـاح السـريع ويتضخَّـم بفضـل الأوضـاع الاقتصاديَّـة التـي تمخَّضـت عـن وفـرة غيـر مسـبوقة فـي المـال واللعـب والترحـال والترفيـه.

تحـثُّ الثقافـة الاسـتهلاكيَّة المهيمِنـة اليـوم بعـض الشـباب علـى بـذل جهـود كبيـرة ولكـن فـي مجـالات ضيِّقـة، مثـل بـدء مشـروعات

علـى الإنترنـت تحقِّـق الكسـب السـريع، مـن دون أن تضيـف قيمـة إلـى المجتمـع، أو تضفـي علـى حياتهـم معنـى، فمـن الواضـح أنَّ تركيـز ثقافتنـا وسـلوكيَّاتنا علـى المـدى القصيـر ينبـع مـن المخـاوف وعـدم الإحسـاس بالأمـان الـذي نواجهـه فـي إطـار اقتصـادٍ عالمـيٍّ يتسـم هـو أيضـاً بإيقـاع سـريع يدفعنـا إلـى تحقيـق الأهـداف بوتيـرة تواكبـه فـي السـرعة والاندفـاع الجنونـي، فنحـن نشـعر بالقلـق إزاء المنافسـة التـي نخوضهـا نحـن وأبناؤنـا فـي سـعينا لتوفيـر الاحتياجـات الأساسـيَّة مـن مـأوى، وتعليـم، ورعايـة صحيَّـة. ومـن المفارقـات هنـا أنَّنـا نشـارك فـي دفـع أبنائنـا نحـو النجـاح، دون أن نوفِّـر لهـم التأهيـل والاسـتعداد الكافـي لمواجهـة تعقيـدات الحيـاة، مـع أنَّ الـدروس المسـتفادة مـن تجـارب الشـباب المرتبكيـن والمأزوميـن تؤكِّـد لنـا كلَّ يـوم أنَّ ثقافـة السـرعة والمـدى القصيـر، تُفقِدنـا ميـزة التأمُّـل والتخيُّـل اللازميـن للنجـاح فـي عالـم بالـغ التعقيـد.

لا للتعليم قصير النظر

التعليـم السـليم كفيـل بإثـراء حيـاة شـبابنا وتنميـة قدراتهـم الفكريَّـة بطـرق لا حصـر لهـا، ولكـن عندمـا يتـمُّ توجيـه الطـلاب نحـو مسـارات ذات أهـداف تجاريَّـة بحتـة، لا تتوافـق مـع ميـول الطـلاب وقدراتهـم، بهـدف الحصـول علـى وظائـف برَّاقـة، دون منافـع تنعكـس علـى المجتمـع، فـإنَّ المـدارس والجامعـات لـن تحقِّـق رسـالتها. مـن مظاهـر أزمـة التعليـم أيضـاً أن تركِّـز الكليَّـات علـى مناهـج مُفرِطـة فـي التخصُّـص، تُخـرج لنـا فنِّييـن يُتقِنـون عملهـم فقـط، دون نظـرةٍ كليَّـةٍ إلـى الحيـاة، أو إدراكٍ لدورهـم ودور علومهـم فـي تحسـين العالـم.

وهنـاك ملاحظـة مهمَّـة وذكيَّـة مـن أحـد خبـراء مسـتقبل التعليم تقـول إنَّه

في كثيرٍ من الجامعات يكون أفضل ما تقدِّمه للطلاب هو المحاضرة أو الكلمة التحفيزيَّة الأخيرة التي يُلقيها أحد الناجحين أو أحد المشاهير على مسامع الطلاب في حفلات تخرُّجهم، لينصحهم أيَّ طريقٍ يسلكون في الحياة، وكيف يكونون هادفين ونافعين ومُبدعِين، ولكنَّ هذا لا يحدث للأسف إلا في اللحظة الأخيرة، ودون توضيح عملي للطريقة التي يمكن للعلوم الرياضيَّة والاجتماعيَّة والآداب والفنون أن تسهم بها في تحقيق غاية أسمى، يتمُّ تحفيز الطالب للسعي إليها.

لا للإعلام قصير النظر

يذهب كثيرٌ من الشباب ضحيَّة للمؤثِّرات الإعلاميَّة الصريحة والخفيَّة، ومع تشَعُّب وتعدُّد القنوات الإعلاميَّة، من فضائيَّة ومواقع اجتماعيَّة تتسابق في استعراض الأحداث، وبثِّ الأخبار والمعلومات الملوَّثة، صرنا نقرأ أكثر من عنوان للموضوع الواحد في أكثر من قناة إلكترونيَّة، كما بدأت بعض دور النشر في التركيز على الكتب الأكثر رواجاً، بدلاً من الكتب الأكثر عمقاً ونقاءً وأصالة. وقد أسهم هذا المزيج في الهبوط بالذوق العام عموماً، وتلويث أذواق أبناء الجيل المعاصر خصوصاً، أولئك الذين نشأ معظمهم وهم يظنُّون أنَّ هذا هو الطبيعي والمُستساغ هناك سباق حقيقي بين قنوات الإعلام، ولكنَّه يتجه نحو القاع، بدلاً من الارتقاء بأذواق الناشئة والشباب الذين يطرقون اليوم أبواب الحياة العمليَّة المُتعدِّدة.

ومن المهمِّ تأكيد أنَّ المحتوى الثقافي الذي يصل إلى شبابنا اليوم لا ينهمر عليهم من الفضاء من تلقاء نفسه، فما دامت هناك قنوات، لا بد أن يكون هناك منتجون وموزِّعون ومراسلون ومراقِبون، وهذا يعني

بكلِّ بساطة أنَّ الكبار هم المسؤولون عن الرؤيَة الحكيمة التي يمكنها أن تصنع بيئة ثقافيَّة صحيَّة ذات معايير راقية، ورسائل محفِّزة ومُلهمة.

أوقد الشرارة واحذر لهيبها

يزعم الدكتور «بيتر بينسون» رئيس «معهد الأبحاث» في جامعة «مينيابوليس» أنَّ في داخل كلِّ طفل «شرارة» شغف واهتمام وإلهام، مدفونة أو كامنة في مكان ما. وبغضِّ النظر عمَّا يُبديه الطفل من لامبالاةٍ حين يتحدَّث عن أنشطته اليوميَّة، فإنَّ هذه الشرارة لا تخبو تماماً، بل تعيشُ هامدةً في الداخل، بانتظار من يُحرِّكها. وليس هناك أقدر من الوالدين على تشجيع الطفل ودفعه للتعبير عن اهتماماته ومواهبه، ثمَّ تحريكها وتشغيلها.

يَعرف الوالدان أبناءهما أكثر من الآخرين، ولكنَّهما قد لا يعرفان الكثير عن أحلامهم، والآمال الكبرى التي غالباً ما يحتفظ بها الأبناء لأنفسهم. وعندما تتمُّ مناقشة الخُطط المستقبليَّة، فإنَّ الآباء يهيمنون على المناقشات، مع أنَّ مِن واجبهم أن يتعرَّفوا تطلُّعات أطفالهم الأكثر عُمقاً، وأن يمارسوا فنَّ المحادثة بطرح الأسئلة المناسبة والاستماع إلى الإجابات، وهنا يجب أن يتأكَّد الأبوان من أنَّ محادثاتهم مع أبنائهم تتمُّ في حلقات ثنائيَّة أو ثلاثيَّة أو متعدِّدة الأطراف، بدلاً من الحوارات الفرديَّة ذات الاتجاه الواحد.

وخلال تلك المحادثات، عليهم أن يمارسوا فنَّ الإنصات، وبراعة إجراء المقابلات، وحثِّ الأبناء على شرح وجهات نظرهم، مع طرح سيلٍ من الأسئلة حول آرائهم، وإثارة تفكيرهم ليفكِّروا بشكلٍ أعمق في كلِّ شيء يشعرون أنَّه جدير بالملاحظة والاهتمام، فحينَ نستحثُّ

فـي أطفالنـا أفكارَهـم الوليـدة حـول الأشـياء التـي يجدونهـا هادفـةً، فإنَّنـا نتمكَّـن مـن اسـتدعاء وسـماع أفكارهـم الأوليَّـة حـول أهدافهـم، فنوفِّـر لهـم بيئـةً هادفـة ومواتيـة ومناسـبة لإثـارة الفضـول والاستكشـاف.

المحادثات الإرشاديَّة

علـى الآبـاء أن يتقاسـموا أهدافهـم وغاياتهـم مـع أطفالهـم، وهـو أمـر نـادراً مـا يتوصَّلـون إلـى الطريقـة المناسـبة لتنفيـذه، فبعـد يـوم عمـلٍ شـاق، مـن الطبيعـي أن يجنـح المـرءُ إلـى الشـكوى مـن وظيفتـه بـدلاً مـن الحديـث عـن أهدافهـا ومعانيهـا بالنسـبة إليـه، فمـن الأمـور الصحيَّـة لـكلٍّ مـن الوالديـن والمفيـدة للطفـل أيضـاً، هـو أن تتـمَّ مناقشـة الغايـة الأسـمى لأبويـه مـن عملهمـا بشـكل دائـم ومتكـرِّر وفـي سـياق أسـري، تلقائـي وبسـيط. ويمكـن أن يكـون هـذا النمـط هـو معيـار أو مقيـاس كلِّ محادثـة تقريبـاً بيـن الوالديـن والطفـل حـول الأمـور والاهتمامـات والتداعيـات التـي تتعلَّـق بالوظائـف والحيـاة المهنيَّـة عمومـاً.

تشجيع المبادرات

مـن السـمات المميِّـزة للشـباب ذوي الأهـداف الراسـخة، أسـلوبهم المُبـادِر وسـعيهم لتحقيـق أهدافهـم، فكثيـراً مـا نجـد للشـباب المبادريـن معاييرهـم ومقاييسـهم وتعريفهـم الخـاص للنجـاح. وعلـى الرغـم مـن أنَّ معظـم هـؤلاء الشـباب يُبلـون بـلاءً حسـناً فـي المـدارس بشـكل عـام، فـإنَّ عـدداً قليـلاً مـن الناجحيـن فـي الحيـاة يأتـون مـن الصفـوة الأكاديميَّـة، أي مـن الطـلاب الذيـن دأبـوا علـى تحصيـل تقديـر جيـد جـداً أو ممتـاز.

إلا أنَّهم يتمتَّعون جميعاً بروح المبادرة، ولذا يمكن اعتبار المبادرة واحدة من نقاط القوَّة الكامنة في الشخصيَّة، وهي من أهمِّ مؤشِّرات واحتمالات النجاح في المستقبل. علماً بأنَّ تنمية روح المبادرة تعني تشجيع النشء على السلوكيَّات التالية:

- تحديد أهداف واضحة ووضع خطط واقعيَّة.
- التفاؤل والعزيمة والمثابرة.
- الثبات في مواجهة العقبات والصعوبات.
- تقبُّل المخاطرة والسعي إليها.
- المرونة عند مواجهة الفشل.
- الإصرار على تحقيق نتائج قابلة للقياس.
- المهارة وسعة الحيلة والابتكار.
- توفير الوسائل الكافية لتحقيق النتائج المتوخَّاة.

التفويض وتحميل المسؤوليَّة

على الآباء غرس القدرة على التصرُّف واتخاذ القرارات في أبنائهم، والمبدأ الرئيس الذي يقوم عليه التفويض والثقة بالتنفيذ هو استغلال كلِّ لحظة مواتية تنبثق تلقائيّاً، وفي أثناء المحادثات والأنشطة المنزليَّة كتوزيع المهام، وتنظيم مائدة الطعام، وتقديم الهدايا، وترتيب الغرف وتنظيف المنزل والسيارات، وريِّ الحديقة، ورعاية الحيوانات المنزليَّة الأليفة. فكلُّ لحظة وكلُّ وقفة وكلُّ فكرة وكلُّ تكليف يمكن أن يصنع فارقاً. استثمار المواقف العابرة لتكليف الشباب بمهمَّات ومسؤوليَّات ينجزونها بمفردهم، ويتحمَّلون مسؤوليَّتها، هي البديل

الأصيـل للتوجيـه، بـدلاً مـن إلقـاء المحاضـرات وتكـرار النصائـح التـي لا تحقِّـق أيَّ هـدفٍ موجـودٍ أو منشـود.

المنهجيَّة الإيجابيَّة في تنشئة الأجيال

تُنسـبُ فكـرةُ «المنهجيَّـة الإيجابيَّـة فـي تربيـة النـشء» إلـى العالِمَيـن «بينسـون» و«ريتشـارد ليرنـر» الأسـتاذين فـي جامعـة «تافتـس»، وثلَّـة مـن العلمـاء ذوي الأفـكار المشـابهة الذيـن تبنَّوهـا وطوَّروهـا. لقـد اكتشـف الباحثـون والمربُّـون أنَّ التركيـز علـى إيجابيَّـات الطفـل أفضـل وأكثـر فاعليَّـة مـن التركيـز علـى عيوبـه ونقـاط ضعفـه. وعلـى الرغـم مـن أنَّ المنهجيَّـة الإيجابيَّـة تقـرُّ بالتحدِّيـات التـي يُواجههـا النـشءُ فـي مرحلـة النمـوِّ، فإنَّهـا ترفـضُ اعتبـار هـذه العمليَّـة مجـرَّد وسـيلة للتغلُّـب علـى العجـز وتدبُّـر مواجهـة الأخطـار فقـط، إذ يراهـا أشـياعُها مصـدراً ومحـركاً للقـدرات الجليَّـة والبـارزة، لأنَّهـا تسـتدعي أجمـل مـا فـي الناشـئين وتحوِّلـه إلـى محـور التركيـز، بغـضِّ النظـر عـن نقـاط ضعفهـم، ومهمـا كانـت سـيرتُهم وسـجلاتهم حافلـة بالمشـكلات. تهـدف منهجيَّـة تنميـة روح القـوَّة والتفـرُّد إلـى اسـتيعاب وتعليـم ودمـج الأطفـال فـي أنشـطة الحيـاة المثمـرة، بـدلاً من تصحيـح سـلوكيَّاتهم الخاطئـة، ومعالجـة الميـول التـي تعبِّـر عـن عجزهـم عـن التكيُّـف مـع المجتمـع، أو مـا يُسـمَّى بالصعوبـات التـي تُواجههـم.

نماذج تُحتذى

مـن المهـم تعزيـز المناهـج التعليميَّـة الملائمـة فـي المـدارس بنمـاذج إيجابيَّـة مـن الحيـاة العامَّـة. فالصغـار يُراقبـون البالغيـن ويسـتنبطون مـا يسـتحقُّ أن يسـعوا إليـه، وأفضـل السُّـبل لتحقيـق ذلـك. فمـا يفعلـه الكبـارُ يُقلِّـده الصغـار، ومـا يُمارسـه المشـهورون يكـرِّره الناشـئون، وبشـكل عـامٍّ

فـإنَّ الإعـلام ينقـل كلَّ مـا يحـدث فـي العالـم علـى السـاحات السياسـيَّة والاقتصاديَّـة والفنيَّـة والتقنيَّـة، مـن دون أن يأخـذ مـدركات النـشء بعيـن الاعتبـار، وكأنَّ حقائـق الكبـار هـي أيضـا حقائـق للصغـار، وهـذا يعنـي أنَّ مـا نريـده مـن القـادة هـو إصـدار وإقـرار قوانيـن سـديدة واتِّخـاذ قـرارات رشـيدة، فـكلُّ المجتمعـات تحتـاج إلـى قياديِّيـن ومفكِّريـن وفنَّانيـن ورياضيِّيـن مشـهورين، لكـنَّ حاجتنـا إليهـم لا تعنـي أنَّـه يمكننـا أن نعهـدَ إليهـم بتشـكيل شـخصيَّات أطفالنـا.

إذا كان للشـباب أن يتطلَّعـوا إلـى أن يُصبحـوا مواطنيـن إيجابيِّيـن بمعنـى الكلمـة، فـلا بـدَّ للشـخصيَّات العامـة التـي يتابعونهـا عـن كثـب مـن أن تكـون شـخصيَّاتٍ هادفـة، وذات سـلوكيَّات بعيـدة عـن الأنانيَّـة والمصالـح الشـخصيَّة. هـذا المعيـار ينطبـق علـى كلِّ قائـد يشـغل منصبـاً يجعلـه محـطَّ أنظـار العامَّـة. وعليهـم أيضـاً أن يجتهـدوا ويتواصلـوا مـع كلِّ شـرائح المجتمـع، وفـي مقدمتهـا الشـباب لينقلـوا لهـم أفضـل تجاربهـم، ويقدمـوا إجابـاتٍ واضحـةً وصريحـة عـن كلِّ الأسـئلة التـي تتعلَّـق بأهدافهـم ومعانـي رسـالاتهم والأدوار الإيجابيَّـة التـي يلعبونهـا فـي إعـادة تشـكيل مسـتقبل مجتمعاتهـم.

غايات التمكين

فـي نهايـة المطـاف، سـيتخذ الشـباب قراراتِهـم بأنفسـهم، وذلـك لأنَّـه ليـس بإمـكان أحـد أن يصبـح مسـؤولاً عـن مسـتقبلهم، سـواهم. ولكـن بإمكاننـا أن نعمـلَ علـى تمكينهـم مـن اتِّخـاذ القـرارات السـليمة التـي يمكـن أن تُضفـي علـى حياتهـم شـعوراً بالسـعادة والإحسـاس بالإنجـاز. بإمكاننـا توفيـر البيئـة الملائمـة التـي تُشـعِل خيالهـم، وإرشـادهم إلـى

مـا يثـري طموحاتهـم، وتوفيـر مُنـاخٍ ثقافـيٍّ واجتماعـيٍّ يُلهِمهـم ويرفـع معنويَّاتهـم. وبغـضِّ النظر عـن دراسـاتنا وغيرهـا مـن الأبحـاث التـي أشـرنا إليهـا فـي سـياق الحديـث عـن تطويـر إمكانـات الشـباب، فإنَّنـا لا نـرى بيـن مختلـف أجيـال الشـباب مـن لا يُمكنـه تحقيـق أهدافـه بفعـل وإلهـام كلِّ هـذا الاهتمـام. الطريـق إلـى تحقيـق الأهـداف مفتـوح للجميـع، وحيـن نسـاعد الشـباب علـى عبـور هـذا الطريـق، بـكلِّ عقباتـه ومطبَّاتـه، فإنَّنـا نُؤَمِّـنُ مسـتقبلاً واعـداً للمجتمـع بأسـره.

المؤلف:

ويليام ديمون:

يشغل منصب أستاذٍ جامعي بكليَّة الدراسات العليا للتربية بـ «جامعة ستانفورد»، كما يعمل مديراً لـ «مركز ستانفورد للمراهقة»، وهو من ضمن كبار الأساتذة بـ «معهد هوفر للحرب والثورة والسلام» التابع لـ «جامعة ستانفورد».



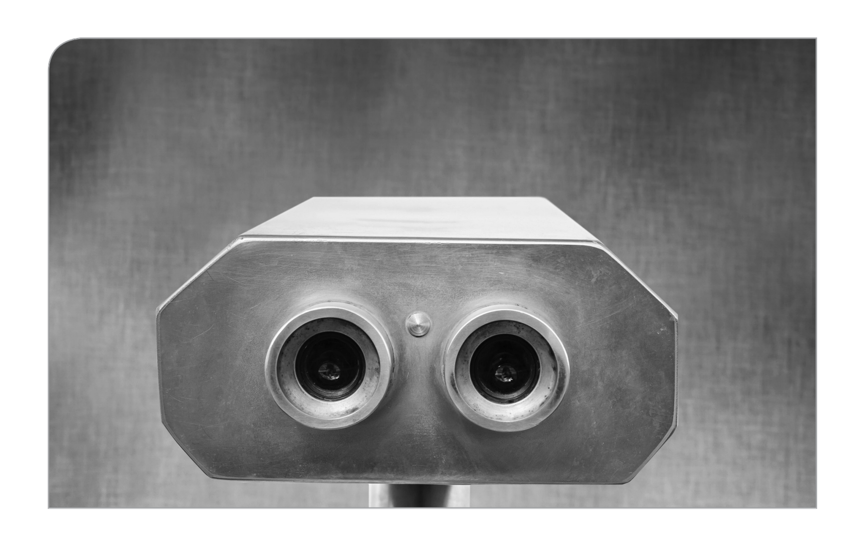
ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

التَّقَدُّم

عشرة أسباب تدفعنا للتفاؤل بالمستقبل

تأليف:

جوهان نوربيرج





التقدم بين الواقع والتوقع

نشرت صحيفة «فاينانشال تايمز» مقالاً عرضت فيه أوضاع العالم عشية رأس السنة عام 2015 وكان بعنوان: «الفوضى تسود العالم ونحن على حافة الهاوية». كما أفاد 58 ٪ ممن صَوَّتوا لصالح خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي في الاستفتاء الأخير المُسمى «بركزت» بأن الحياة صارت أسوأ مما كانت عليه قبل ثلاثين عاماً. ويرى الخبراءُ أن مثل هذه الآراء التي تُغذي مشاعر الخوف والحنين إلى الماضي هي التي شكَّلت الأساس الذي بنى عليه «دونالد ترامب» حملته الانتخابية في أمريكا عام 2016. وعلى الرغم من الرفاهية التي يتمتع بها المجتمع السويدي حيث كانت السويد من أقل الدول الأوروبية تأثراً بالركود الاقتصادي، إلا أن 13 ٪ من السويديين يقولون إن أوضاعهم لم تعد مُحتملة.

فهل هذا التشاؤم المُفرط حقيقةٌ علمية، أم مجرد ضِيق وضجَر ينطلقُ من الخيال، أكثر مما يستند إلى الواقع؟

يقول «فرانكلين بيرس آدمز»: «ليس هناك مسؤول عن تعلقنا بالماضي وتغنينا بالأيام الخوالي أكثر من ذاكرتنا الضعيفة التي أنستنا كل معاناتنا». فرغم كثرة المشكلات التي يُواجهها العالم كما تردنا عبر وكالات الأنباء، إلا أننا نتفق مع مقولة «آدمز»: إن الحاضر أفضل بكثير من الماضي، لأننا نشهد أكبر تحسن في مستويات المعيشة على

مستوى العالم. فمعدلات الفقر وسوء التغذية والأمية وعمالة ووفيات الأطفال كلها ظواهر آخذة بالتراجع، مقارنة بأي حِقبة سابقة من تاريخ البشرية. كما أن قدرتنا على مواجهة الكوارث تضاعفت، فصارت كل الأزمات تحت المجهر، وجهود الإغاثة والتدخل السريع تتم بنفس سرعة انتشار الأخبار.

وهذه هي أهم مظاهر التقدم العشرة التي تنقل لنا أبرز جوانب التقدم الإنساني عبر التاريخ الاجتماعي، وتدفعُنا باتجاه التفاؤل بالمُستقبل.

الغذاء

يعتبر الحصول على قدر كافٍ من الطاقة للجسم والدماغ لكي يؤديا وظائفهما على أكمل وجه من أهم حاجات الإنسان الأساسية، لكن هذه الحاجة لم تتم تلبيتها لكل الناس على مدار التاريخ. فالمجاعات كانت ظاهرةً عالميةً معتادةً تتكررُ كثيراً في أوروبا، حتى أصبحت وفقاً لما يقوله المؤرخ «فيرناند بروديل» «جزءاً مسلماً به من النظام البيولوجي للإنسان ومن حياته اليومية». لقد عانت فرنسا التي تُعتبر اليوم واحدة من أكثر دول العالم ثراءً من:

- ست وعشرين مجاعة في القرن الحادي عشر.
- ومجاعتين في القرن الثاني عشر.
- وأربع مجاعات في القرن الرابع عشر.
- وسبع في القرن الخامس عشر.
- وخمس عشرة في القرن السادس عشر.
- وإحدى عشرة في القرن السابع عشر.

- وست عشرة مجاعة في القرن الثامن عشر.
- وفي كل قرن، حدثت مئات المجاعات المحلية.

يُشير «بروديل» إلى أن هذا ما كان يحدث في أوروبا التي تعتبر أفضل حالاً، حيث كانت الأمور أسوأ بكثير في الصين والهند مثلاً. فقد كانت دولُ آسيا تعتمدُ على محصول الأرز فقط، الذي كان يُنقل عبر مسافات بعيدة، فكانت كل أزمة تتحول إلى كارثة. ويستشهد «بروديل» بتاجر هولندي شهد مجاعة الهند عامي 1630–1631، فيقول: هجر الناس البلدات والقرى وهاموا على وجوههم في حالة من العجز والإنهاك التام. كان من السهولة بمكان قراءة تفاصيل الكارثة في ملامحهم: «فقد غاصت أعينهم في رؤوسهم بسبب الضعف، وأصبحت شفاهُهم مغطاةً بالطين وبرزت عظامُهم من أجسادهم بسبب الجوع».

في الماضي، كان الناس يعملون وقتاً أطول بكثير مما يطيقون. لقد كانوا يعرفون أنهم لن يستطيعوا الحصول على السُّعرات الحرارية التي كانوا يحتاجون إليها، أو يحتاج إليها أطفالُهم كي ينموا نمواً طبيعياً، كان أسلافُنا نحافاً وقصار القامة، الأمر الذي تطلب عدداً أقل من السعرات الحرارية ومكَّنهم من العمل بغذاء أقل. يقول الاقتصادي «أنجوس ديتون» الحائز على جائزة نوبل، والذي يُعد واحداً من أشهر خبراء العالم في مجال الصحة والتنمية، متحدثاً عن «التغذية» في بريطانيا خلال القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر: «نظراً للنقص في السُّعرات الحرارية، لم يكن الناسُ يستطيعون العمل لساعات تكفي لإنتاج ما يكفي من الغذاء الذي يحتاجون إليه للحصول على سُعرات حرارية كافية».

تعتبر المُخصِّبات الصناعية من أقوى الأسلحة لمواجهة المجاعات. فالنيتروجين يساعد النباتات على النمو، وهو متوافر في السماد العُضوي، ولكن ليس بالقدر الكبير. وعلى مدار أكثر من عام، استخدم المزارعون في دولة مثل «تشيلي» روث الطيور المتراكم على مدار قرون، لأنه كان يحتوي على نسب عالية من نترات الصوديوم التي لم يكن من السهل توفير قدرٍ كافٍ منها.

وكان الكيميائي الألماني «فريتس هيبر» الذي يعملُ في شركة «باسف» الألمانية أول من وجد حلاً لهذه المشكلة. فاستناداً إلى عمله النظري، وبعد عدة سنوات من التجارب، نجحَ عام 1909 في إنتاج الأمونيا من الهيدروجين والنيتروجين الجوي. وكانت المشكلة أنه لم تكن توجد حاويات كبيرة من أجل استخدامها في درجات الحرارة والضغوط المطلوبة. وأجرى زميلٌ له في شركة «باسف» أكثر من 20 ألف تجربة في أكثر من عشرين مفاعلاً قبل أن يتوصل إلى العملية الصحيحة لتخليق الأمونيا بكميات كبيرة. وقد صنعت عملية هيبر-بوش سماداً صناعياً رخيصَ الثمن، وسرعان ما استُخدم في جميع أنحاء العالم.

ولكن للأسف، سرعان ما استُغل اكتشاف «فريتس هيبر» العظيم في تصنيع أدوات القتل أيضاً. فقد كان أحد رواد الحرب الكيميائية، حيث طور غاز الكلور للقوات الألمانية لاستخدامه في الحروب العالمية، كما أشرف بنفسه على أول عملية إطلاق لغاز مميت في 22 أبريل 1915 في معركة «إيبر»، حيث قُتل ستة آلاف جندي فرنسي.

وقد أشار «هيبر» إلى هذا بقوله: «**خلال وقت السلم ينتمي العالِم إلى عالمه، وفي وقت الحرب ينتمي العالِم إلى وطنه**».

ولكن بالمقابل، تراجعت معدلات الوفيات الناجمة عن المجاعات إلى (1.4) مليون نسمة خلال تسعينيات القرن العشرين. وفي القرن الحادي والعشرين، تقترب معدلات الوفيات من 600 ألف، أي ما يعادل 2 ٪ فقط من معدلاتها منذ مائة عام، وذلك على الرغم من أن سكان العالم يزيدون الآن على أربعة أضعاف السكان حينذاك.

الصرف الصحي

لا يكفي توافر الغذاء كي يبقى الناس على قيد الحياة، فنحن بحاجة أيضاً إلى طريقة آمنة للتعامل مع النفايات، وبدون تلك الطريقة، تصبحُ الحياةُ بائسة وقصيرة.

الإجراءات الأولى التي اتخذت لتطوير الصرف الصحي لم تكن تستند إلى علم، بل اعتمدت على نظرية «بخار العفن» وهي نظرية تقول: إن كل ما يُصدر رائحة يكون ضاراً بالصحة. وبالرغم من أن الأساس النظري لهذه الفكرة كان خاطئاً إلى أنه يحمل قدراً من الحقيقة. فمن المهم التخلص من المخلفات البشرية بأمان، وكان للجهود المبذولة من أجل التأكد من أن الماء لم تتغير رائحته دور كبير على الأرجح في جعله أكثر أماناً أيضاً. ولكن لسوء الحظ، كان هذا التفكير يجعل الأمور أسوأ في بعض الأحيان. فقد مَنَعت أنظمةُ الصرف في لندن الاحتفاظ ببيارات الصرف في أقبية المنازل، لكنها تخلصت من العوادم الخام في نهر «التيمز» الذي يعد أيضاً مصدراً لمياه الشرب في المدينة. وبهذه الطريقة، عادت الكوليرا إلى مصادر المياه. وقد حدثت كارثتان لتفشي الكوليرا في لندن ما بين عامي 1848 و1854 ما أدى إلى وفاة 25 ألف نسمة.

أدت هـذه المأسـاة إلـى واحـدة مـن أروع التجـارب الطبيـة العالميـة، بـل ومـن «أهـم التجـارب الطبيـة علـى الإطـلاق» علـى حـد قـول «أنجـوس ديتـون». فقـد اعتقـد الطبيـب اللندنـي «جـون سـنو» أن الكوليـرا كانـت تنتقـل عـن طريـق المـاء وليـس الهـواء الملـوث. وقـد رسـم خريطـةً مفصلـة للوفيـات واسـتطاع التوصـل إلـى حلقـة كاشـفة. بـدا لـه أن جميـع حـالات الكوليـرا كان منشـؤها شـركة الميـاه التـي كان مصـدر مائهـا فـي نفـس اتجـاه مجـرى الصـرف الصحـي، فـي حيـن لـم تُسـجل أي حـالات وفـاة بيـن الذيـن كانـوا يحصلـون علـى المـاء مـن شـركة أخـرى كانـت قـد غيـرت مصـدر مائهـا إلـى مصـدر أنقـى أقـرب إلـى منبـع النهـر. ونتيجـة لذلـك، اقتنـع المجلـس المحلـي بضـرورة وقـف الشـركة المُخالفـة. وكان لاكتشـاف تلـك العـدوى المنقولـة عـن طريـق المـاء الفضـل فـي إنقـاذ حيـاة أعـداد لا تُحصـى مـن البشـر.

فـي أواخـر القـرن التاسـع عشـر وأوائـل القـرن العشـرين، أنشـأت الكثيـر مـن المـدن أنظمـة ميـاه وصـرف صحـي حديثـة، وبـدأت فـي جمـع النفايـات بطريقـة منهجيـة. فمـع زيـادة الثـروات، أصبحـت تلـك المشـروعات ممكنـة. ولكـن التغيـر الأكبـر حـدث مـع الترشـيح الفعـال لمصـادر الميـاه وتطهيرهـا باسـتخدام الكلـور فـي النصـف الأول مـن القـرن العشـرين، بعـد اعتمـاد نظريـة «جرثوميـة المـرض». وقـد ارتفـع متوسـط العُمـر بمعـدل أسـرع بكثيـر فـي الولايـات المتحـدة خـلال تلـك الفتـرة، مقارنـةً بمتوسـط العمـر فـي أي فتـرة أخـرى مـن تاريـخ العالـم، ويُثبـت اسـتخدام المُرشِّـحات والكلـور فـي تطهيـر المـاء الـدور الحاسـم الـذي لعبـه المـاء النظيـف فـي ارتفـاع متوسـط العمـر.

متوسط العمر

خـلال التاريـخ المبكـر للبشـرية، كانـت الحيـاة قاسـيةً وقصيـرة الأمـد. وكانـت الأسـباب الأكثـر احتمـالاً وراء قصـر الحيـاة هـي المـرض ونقـص الغـذاء وعـدم وجـود أنظمـة مناسـبة للصـرف الصحـي.

عـاش الكثيـر مـن النـاس فـي منـازل رطبـة ونامـوا علـى الأرض فـي أكـواخ مـن جـذوع الشـجر. قـد يبـدو الأمـر رومانسـياً، ولكـن نظـراً لكـون تلـك المنـازل مبنيـة مـن الخشـب الخـام غيـر المعالـج، ونظـراً لأن نوافذهـا كانـت صغيـرة للغايـة مـا أدى إلـى غيـاب التهويـة المناسـبة، كانـت تلـك المنـازل كتلـةً مـن القـاذورات التـي تسـكنها الآفـات. يقـول أحـد المؤرخيـن: «مـن وجهـة نظـر صحيـة، الشـيء الوحيـد الـذي يمكـن أن يُقـال فـي حـق تلـك المنـازل، هـو أنـه جـرى حرقهـا بسـهولة».

فـي عـام 1586، اضطُـر الكاتـب «مونتيـن» إلـى مغـادرة مدينـة «بـوردو» التـي كان يشـغل منصـب عمدتهـا، عندمـا وصـل الوبـاء إليهـا. فقـد انتشـر السُّـل، وهـو مـرض معـدٍ يؤثـر فـي الرئتيـن، فـي أنحـاء أوروبـا خـلال القـرن السـابع عشـر، وكان سـبباً رئيسـاً وراء ارتفـاع معـدلات الوفيـات فـي القـرون التاليـة. وتشـير التقديـرات إلـى أنـه كان السـبب وراء ربـع إجمالـي الوفيـات خـلال تلـك الفتـرة. وكان الجُـدري حاضـراً باسـتمرار فـي المـدن الكبـرى، وقـد تسـبب أيضـاً فـي ارتفـاع معـدلات الوفيـات.

فـي ثلاثينيـات القـرن التاسـع عشـر، كان متوسـط العمـر فـي أوروبـا الغربيـة ثلاثـة وثلاثيـن عامـاً، ثـم بـدأ يتحسـن ببـطء. وقبـل عـام 1800، لـم يـزد متوسـط العمـر فـي أي دولـة عـن أربعيـن عامـاً. ثـم حـدث حينـذاك

تطور مذهل. فقد أوضحت مجموعةٌ بحثية أجرت دراسة حول الشيخوخة بقيادة «أوسكار بيرجر» في معهد «ماكس بلانك» أن جانباً كبيراً من تراجع معدل الوفيات لم تشهده سوى الأجيال الأربعة الأخيرة من بين نحو ثمانية آلاف جيل من الجنس البشري، وذلك منذ بدء التطور البشري قبل نحو 200 ألف عام.

ومنذ ذلك الحين، كان التقدم في متوسط العمر مساوياً أو حتى يفوق ما حققته الأجناس الأخرى في المختبرات، عندما عُرِّضَت تلك الأجناس من جانب العلماء إلى تجارب التغذية والانتخاب (على طريقة الانتخاب الطبيعي) المصَمَّمة خصيصاً لإطالة متوسطات أعمارها.

كان متوسط العمر في العالم في عام 1900 واحداً وثلاثين عاماً. واليوم، بلغ متوسط العمر واحداً وسبعين عاماً، وهذا تقدم مذهل. ولم تعد الأمراض المزمنة بين الأمريكيين اليوم أقل حدة مما كانت عليه منذ مائة عام فحسب، بل أصبحت تبدأ أيضاً في وقت متأخر بمتوسط عشرة أعوام في حياة كل إنسان.

وقد قسَّم أستاذ علم الأوبئة «عبدل عمران» علاقة البشرية بالموت إلى ثلاث مراحل أساسية متعاقبة:

1. عصر الجوائح والمجاعات.
2. عصر الأمراض الوبائية المنحسرة.
3. عصر الأمراض الانتكاسية، أي الأمراض التي يصنعها الإنسان.

الفقر

«للرخاء أسباب كثيرة، وليس للفقر أسباب» - جين جيكوبز

فلماذا يعاني بعض الناس من الفقر؟

الحقيقة أن صيغة هذ السؤال خاطئة!

فنحن لا نريد تفسيراً للفقر، لأنه الأساس ونقطة الانطلاق. الفقر هو ما تعانيه إلى أن تحقق الثراء. والتعريف المقبول للفقر في دولة مثل فرنسا كان بسيطاً: «إذا استطعت أن تشتري خبزاً لتعيش يوماً آخر، فأنت لست فقيراً». وفي الأوقات الصعبة، كانت المدن ممتلئة بجيوش من الجنود الفقراء مهلهلي الثياب الذين يتسولون من أجل لقمة عيش تسد رمقهم. وحتى في الأوقات العادية، لم يكن الفارق كبيراً. فقد توصل مؤرخ الاقتصاد الفرنسي «فيرناند بروديل» إلى أن التركات التي تركها الأوروبيون بعد موتهم في القرن الثامن عشر تؤكد أن الفقر كان حالةً عامةً.

في بداية القرن التاسع عشر، كانت معدلات الفقر، حتى في أكثر الدول ثراءً، أعلى من الدول الفقيرة اليوم. ففي أمريكا وبريطانيا وفرنسا، عاشت نسبة تتراوح بين 40 - 50 ٪ من السكان ما يُطلَق عليه الآن الفقر المُدْقِع، وهو معدل يتعين عليك الذهاب إلى مناطق تقع جنوب الصحراء الكبرى في أفريقيا كي تشاهده اليوم. وفي الدول الإسكندنافية والامبراطورية النمساوية المجرية وألمانيا وإسبانيا، كان نحو 60 - 70 ٪ من السكان يعيشون حالة من الفقر المدقع. وكان التشرد ظاهرةً شائعة. فما بين 10 - 20 ٪ من السكان الأوروبيين والأمريكيين كانوا يُصنفون بأنهم فقراء ومشردين.

بعد ذلك، انطلقت الثورةُ الصناعيةُ في أوروبا، فتمت ميكنة صناعةُ الغزل والنسيج ومكَّننا محرك البخار من إنتاج الطاقة في المدن من دون نواعير. وبينما أحدث الابتكار زيادات غير مسبوقة في الإنتاج، زادت القيمة الإنتاجية لكل عامل وارتفع الدخل. وما بين عامي 1820 و1850، عندما نما سكان العالم بمعدل الثلث، ارتفعت الإيرادات الفعلية للعمال بنسبة 100٪ تقريباً.

لقد عملنا بطريقة أكثر ذكاءً من خلال الاستعانة بتكنولوجيا أفضل جعلت خفض ساعات العمل أمراً ممكناً. فقد انخفض متوسط أسبوع العمل بالنسبة إلى الأمريكيين بمقدار خمس وعشرين ساعة منذ عام 1860. أضف إلى ذلك أننا بدأنا نتقاعد في وقت ما من حياتنا، وأصبحنا نعيش سنوات أطول بعد تقاعدنا. ولو أجرينا تقييماً لقيمة ساعات الفراغ الإضافية استناداً إلى متوسط الأجر، لارتفع إجمالي الناتج المحلي للفرد بنحو 120٪. ومنذ عام 1950، نما إجمالي الناتج المحلي للفرد في الهند خمسة أضعاف وفي اليابان أحد عشر ضعفاً، وفي الصين نحو عشرين ضعفاً.

بدأت التنمية في آسيا بعد اندماجها في الاقتصاد العالمي. فتحسنت وسائل النقل وظهرت تكنولوجيات الاتصال المتطورة وزاد الانفتاح على الاستثمار التجاري في السنوات الأخيرة، فصار من الممكن أن تحقق الدول ذات الدخول المنخفضة والمتوسطة ازدهاراً من نوعْ ما. وحتى الدول الفقيرة التي فتحت اقتصاداتها، يمكن أن تجد فرصها في عالم التجارة الحرة وذلك من خلال إنتاج سلع بسيطة وكثيفة العمالة، مثل الملابس ولعب الأطفال والأجهزة الإلكترونية. فأدى هذا إلى رفع مستوى المهارات والإنتاج، حتى أصبحت تلك الدول

أفضل أداءً في الإنتاج الأكثر استخداماً للتكنولوجيا، ثم الإنتاج الأكثر استخداماً للمعرفة في نهاية المطاف مثل: مجالات المال والأعمال والقانون والبحث العلمي والتعليم.

طبقاً لتقديرات البنك الدولي فإن الإنسان يعتبر «فقيراً جداً» إذا كان يُنفق على حاجاته اليومية أقل من 1.9 دولار في اليوم، وفقاً لأسعار عام 2005. ويمكن تعديل هذه الأرقام طبقاً لنسب التضخم والقوة الشرائية على مر السنين.

العنف

الحرب والعنف من خصائص بني البشر. ويرى العالم «ستيفن بينكر» أستاذ العلوم الإدراكية أن الانخفاض الملحوظ في معدلات العنف «ربما يكون أهم ما تحقق في تاريخ البشرية».

كان التعذيب وبتر الأعضاء ممارسات استُخدمت كثيراً في الحضارات السابقة، بدءاً من الحضارة الآشورية ومروراً بالحضارتين الفارسية والصينية، ووصولاً إلى الممالك الإفريقية وقبائل الأمريكيين الأصليين. وقد لخص «بينكر» هذا بقوله: «استُخدم التعذيب من جانب الحكومات في أنحاء القارة الأوروبية، وقد نُص عليه في القوانين التي شرَّعت عقوباتٍ للجُنح تتضمن التعمية والكي وبتر الأذرع والأذن والأنف واللسان وغير ذلك من أشكال البتر».

لقد تضمنت روايات فرسان العصور الوسطى التي كُتبت بين القرنين الحادي عشر والثالث عشر إفراطاً في استخدام العنف، لا لسبب، سوى أن يُثبتوا للآخرين ما يتمتعون به من شجاعة وشرف.

فقد كان الفرسان يقتلون الناس لأقل إهانة يتعرضون لها. وهذه الفروسية المزعومة لا تتوافق مع أي شيء تُوحي به تلك الصفة. فقد كان من بين وسائلهم في المعارك؛ تدمير عدوهم بقتل أكبر عدد ممكن من مزارعيهم وتدمير فيالقه وممتلكاته.

وإذ لم تكن هناك طرقٌ للمحاكمة والعقاب، كان يتعين على الأفراد أن يستعدوا للذود عن أنفسهم وعشيرتهم واكتساب سمعة تَسِمهم بالعنف وعدم التسامح. يقول «فيتو كورليوني» في فيلم «العرَّاب»: «لا تقع الحوادث لأناس يعتبرون الحوادث إهانة شخصية». ينطبق هذا على الفرد، لكنه يخلق مواثيق شرف تتسم بالعنف أيضاً، حيث يكون الرجال دائماً على استعداد للرد بعنف بمجرد أن تُوجَّه لهم إهانة بأي طريقة كانت.

ولم يتراجع استخدام العنف من جانب الحكومات لأغراض سياسية. ففي القرن العشرين، مرَّ العالم باثنتين من أكثر الحروب دموية في التاريخ، وقتل «هتلر» و«ماو» و«ستالين» وغيرهم نحو 120 مليون شخص. ورغم هذه المذابح، يرى «ستيفن بينكر» أن القرن العشرين لم يكن هو الأكثر دموية على الإطلاق، لأن هناك معيارين يؤثران في أحكامنا وهما:

أولاً: نحن نعاني من قصر نظر تاريخي ونتذكر في أغلب الأحيان الأحداث الأقرب إلينا زمنياً. فإذا سُئلنا عن العنف، فإننا نفكر في الأحداث القريبة منا ونستنتج أن زماننا يتسم بالخطورة البالغة.

ثانياً: عدد سكان العالم حالياً أكبر بكثير من سكان العالم في الماضي.

وحقيقـة أن أناسـاً كثيريـن يعيشـون فـي أمـان فـي أماكـن أخـرى مـن العالـم لا تُقلـل مـن فداحـة الحـرب العالميـة الثانيـة. لكننـا إذا فكرنـا فـي خطـورة التعـرض للضـرر أو المـوت بسـبب الحـرب، فعلينـا التفكيـر أيضـاً فـي النسـب والمعـدلات، مثلمـا نفكـر فـي معـدلات الفقـر والبطالـة. وفـي هـذا السـياق، يمكـن القـول: إن القـرن العشـرين، رغـم دمويتـه، كان الأقـل عنفـاً علـى الإطـلاق، بصـرف النظـر مناقضـة ذلـك للحـدس علـى مـا يبدو.

البيئة

«أليـس الفقـر والعـوز مـن أكبـر العوامـل الملوثـة للبيئـة؟ كيـف يمكننـا أن نتحـدث إلـى أولئـك الذيـن يعيشـون فـي قـرى فقيـرة وأكـواخ بائسـة عـن الحفـاظ علـى نظافـة المحيطـات والأنهـار والهـواء، وهـم يعيشـون حيـاةً ملوثـة كل يـوم؟ فمـن الصعـب المحافظـة علـى البيئـة فـي بـلاد يغمرهـا الجهـل والفقـر». «أنديـرا غانـدي»

كان للثـراء والتطـور اللذيـن أنقـذا البشـرية مـن الفقـر والمـوت المبكـر نتائـج مروعـة علـى البيئـة. فقـد كان لزيـادة الإنتـاج وتحسـن وسـائل النقـل أكبـر الفضـل فـي تراجـع معـدلات الفقـر، لكنهمـا أديـا أيضـاً إلـى انبعاثـات لوَّثـت الهـواء والأنهـار والبحيـرات والصحـة. صحيـح أن اتسـاع رقعـة الأراضـي المزروعـة واسـتخدام المخصبـات الصناعيـة قـد قلـلا مـن المجاعـات، لكنهمـا أديـا كذلـك إلـى اسـتنزاف الأكسـجين وظهـور المناطـق الميتـة (ناقصـة التأكسـج) فـي الكثيـر مـن البحيـرات.

إضافـة إلـى الوقـود الأحفـوري الـذي كان مصـدراً مـن مصـادر التقـدم الصناعـي الـذي حققتـه البشـرية، لكنـه أدى أيضـاً إلـى ظاهـرة الاحتبـاس الحـراري التـي مـن المحتمـل أن تكـون لهـا تبعـات مدمـرة فـي هـذا القـرن.

بعد التحذير من فناء الغابات في أوروبا الشرقية في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين، خشي الكثيرون من أن تُحوَّل الأمطارُ الحمضية لغابات أوروبا إلى صحارى كيماوية. لكن هذا لم يحدث قط، ويرجع ذلك إلى أن مستويات التلوث تراجعت من ناحية، وإلى وجود نوع من المبالغة في تلك التحذيرات من ناحية أخرى. وفي دول الاتحاد الأوروبي، انخفضت مساحة النظام البيئي التي زادت فيها الأحمال الحرجة للتحَمُّض من 43٪ إلى 7٪ وذلك في الفترة من عام 1980 إلى عام 2010، كما بدأ النمو المفرط لأحد العضويات على حساب عضويات أخرى؛ مثل النمو المفرط للطحالب في الأنهار والبحيرات، بدأ يشهد بعض التراجع.

لقد توقف اجتثاث الغابات في الدول الغنية. فلم يُدرِج الاتحاد الدولي للحفاظ على الطبيعة سوى 709 أنواع على قائمة الأنواع المنقرضة منذ عام 1500. ومعظم تلك الانقراضات حدثت في مناطق معزولة مثل الجزر المحيطية، مما يُوحي بأن الكثير من أشكال الحياة تتمتع بالمرونة ويمكنها الهجرة والعيش في بيئات معدلة.

ومع ازدياد الثروة، نحصل أيضاً على إنشاءات آمنة وقواعد بناء أكثر سلامة ورعاية صحية أفضل، ونظم تدفئة أكثر كفاءة. يقول الكاتب العلمي «رونالد بيلي»: «يؤدي الطقس السيئ إلى الموت والخراب في أغلب الأحيان، إذا صادفه الفقر».

التعليم

يُعد التعليم أحد أهم مهارات التقدم؛ لأنه يمثل القدرة على اكتساب المزيد من القدرات. فهو يُيسر استخدام المعرفة التي يملكها

الآخـرون، ويقلـل مـن الفقـر لأنـه يتيـح انتقـاء المهـارات والأفـكار التـي تجعلـك أكثـر إنتاجيـة وقـدرة علـى اسـتخدام المعرفـة علـى نحـو أفضـل.

يعتبـر التقـدم فـي التعليـم ثمـرةً مـن ثمـار التنميـة الاقتصاديـة. ففـي أوروبـا الغربيـة وأمريـكا وكنـدا، أدى ارتفـاع مسـتويات الدخـل وفتـح بـاب التعليـم الرسـمي أمـام الجميـع إلـى انتظـام نحـو 90٪ مـن الأطفـال فـي التعليـم فـي أواخـر القـرن التاسـع عشـر. ومنـذ ذلـك الحيـن، تحصُـل الغالبيـة العظمـى علـى التعليـم الأساسـي والمهـارات الحسـابية. وقـد اسـتغرق الأمـر نصـف قـرن آخـر قبـل أن تتمكـن أوروبـا الشـرقية وإيطاليـا وإسـبانيا مـن تحقيـق نفـس الإنجـاز.

كانـت المـرأة أكثـر المسـتفيدين مـن اتسـاع نطـاق التعليـم، بعدمـا كان هنـاك نـوع مـن التمييـز ضدهـا فـي الماضـي. فمثلمـا كانـت الطبقـات الحاكمـة تخشـى تحـرر الفقـراء، كان الرجـالُ يخشـون تعلـم النسـاء، حتـى لا يتمتعـن بالاسـتقلال. وعندمـا أنشـأت السـويد مدرسـة ابتدائيـة مـدة الدراسـة فيهـا سـت سـنوات فـي عـام 1842، تسـاءل أحـد أبـرز الكهنـة فـي البرلمـان حينـذاك عـن أسـباب فتـح البـاب أمـام الفتيـات للتعلـم إذ قـال: «مـا الـذي يمكـن للفتيـات أن يكتبنـه سـوى خطابـات غراميـة للعاشـقين؟».

حقوق المرأة

كانـت الكاتبـة الإنجليزيـة «مـاري وولسـتونكرافت» مـن أوائـل مـن ناصـروا المسـاواة التامـة بيـن الرجـل والمـرأة، بمـا فـي ذلـك حـق المـرأة فـي التصويـت والعمـل، وحقهـا فـي التملـك. وقـد مارسـت مـا نـادت بـه وعملـت كاتبـة مسـتقلة مـن دون الاسـتناد إلـى مرجعيـة أرسـتقراطية كمـا كان سـائداً حينـذاك.

صدر كتاب «وولستونكرافت» عام 1792 وكان بعنوان: «دفاعاً عن حقوق المرأة» وكان أول الأطروحات النسوية المدافعة عن حقوق المرأة بشكل مباشر على مستوى العالم. فقد طالبت في كتابها بأن تحصل النساء على التعليم كي يستطعن تطوير مهاراتهن وملكاتهن ويُنشئن أطفالهن ويبدعن في العيش مع أزواجهن، بدلاً من أن يبقين مجرد متاع للتسلية. فالتمييز ضد المرأة لا يعوقها وحدها، بل يعوق الحضارة برمتها. تقول «وولستونكرافت»: «**نظراً لأن المرأة تعلمت منذ نعومة أظفارها أن جمالها هو صولجانها، فقط انحصر تفكيرها في زينتها ولم تعد تسعى إلا لتجميل سجنها**».

في النصف الثاني من القرن العشرين، تمكنت الحركة النسائية الغربية التي استلهمت حركة الحقوق المدنية، من إلغاء فكرة اعتبار المرأة مُلكية خاصة للرجل. فأصبحت قوانين الطلاق أكثر عدلاً. وبعد عام 1973، اعُتبر الزوج الإنجليزي الذي حبس زوجته، مجرماً وخاطفاً. في القرن العشرين زادت المناداة بحرية المرأة في أمريكا اللاتينية وروسيا والصين. وأعطت وسائلُ منع الحمل المرأة القدرة على التحكم في وقت وعدد مرات الإنجاب، وتغيرت النظرةُ إلى النساء فصار يُنظر إليهن كجزء أصيل من قوة العمل، في معظم الدول. ومع نهاية القرن، لم يبق سوى عدد محدود من الدول التي تمارس التمييز ضد المرأة بموجب القانون.

الحرية

يعتبر الرق من أشد صور القهر التي عرفها العالم. كان العبيد مُلكيةً خاصة لأسيادهم فكانوا يأمرونهم فيأتمرون، ويضربونهم ويستأجرونهم

ويؤجرونهم. وقد ساد هذا الوضع في كل أرجاء العالم تقريباً. كانت العبودية شائعة إلى درجة أن مناوئي الرق كانوا يملكون عبيداً. وكان العبيد يُضطرون إلى ممارسة الحرف والأعمال اليومية والعمل في الحقول والمناجم وممارسة البغاء أيضاً.

في عام 1806، دعا الرئيس الأمريكي «توماس جيفرسون» إلى تجريم تجارة الرقيق، وفي العام التالي، صوَّت الكونجرس لصالح تشريع يعتبر المشاركة الأمريكية في تلك التجارة جناية يعاقب عليها القانون. وألغت بريطانيا بعد ذلك تجارة الرقيق. كما أعلنت القوى المنتصرة في حروب «نابوليون» أن تجارة الرقيق تُعتبر انتهاكاً للمبادئ الإنسانية والأخلاق العامة. بعد ذلك، بدأت كل الدول الأوروبية تلغي الاسترقاق مثلما فعلت مستعمرات تلك الدول في أمريكا اللاتينية. وفي عام 1834، تم تحريمه في جميع المستعمرات البريطانية، وبعدما سيطرت بريطانيا على الهند، ألغت الرق تماماً، وكان ذلك في عام 1843. ثم أعتقت روسيا عبيدها في عام 1861 وأنهت الإمبراطورية العثمانية الاسترقاق عام 1882 ووضعت الصين حداً له عام 1906.

ليس هناك دليل أقوى على التقدم الذي أحرزه الجنس البشري من إلغاء العبودية، التي صارت من ذكريات الماضي في مختلف دول العالم. لكن هذا لا يعني أنها قد انتهت تماماً. فما زال ملايين البشر يرزحون تحت وطأة العمالة الجبرية، وعبودية الديون، والزواج الجبري. وعندما تتمكن بعض الحكومات من محاربة الاستعباد، فإن الحكومات الضعيفة تعجز أحياناً عن مكافحته. وما يبشر بالخير، هو أنه لا يوجد الآن من يدافع عن الرق استناداً إلى مبدأ أو عقيدة. يقول «كيفين بيلز» الذي شارك في تأسيس منظمة «تحرير الرقيق»:

«لـم نعـد بحاجـة إلـى كسـب المعركـة القانونيـة، فهنـاك قانـون ضـد العبوديـة فـي جميـع البلـدان. ولسـنا بحاجـة إلـى كسـب الرهـان الاقتصـادي، فـلا يوجـد اقتصـاد يعتمـد علـى الاسـتعباد كمـا كان يحـدث فـي القـرن التاسـع عشـر. ولسـنا بحاجـة إلـى الجـدل الأخلاقـي، فليـس هنـاك مـن يجهـر بمناصـرة العبوديـة الآن».

فـي عـام 1991، أراد الاقتصـادي «ميلتـون فريدمـان» الحائـز علـى جائـزة نوبـل إنهـاء كلمتـه برسـالة متفائلـة، فقـال: «مـا زال المسـتعبدون يفوقـون الأحـرار عـدداً، لكـن نسـبتهم تراجعـت بنحـو ثلاثـة إلـى واحـد، ولذلـك ما زلنـا بعيديـن عـن حلمنـا فـي عالـم حـر تمامـاً، لكـن التقـدم الـذي أحرزنـاه مذهـل علـى مقيـاس الزمـن، فمـا تحقـق فـي القرنيـن الماضييـن يفـوق مـا تحقـق فـي الألفيتيـن السـابقتين».

اليـوم يعيـش نصـف سـكان العالـم تقريبـاً فـي دول حـرة، ويعيـش ربعهم فـي دول ليبراليـة أو حـرة نسـبياً؛ مثـل المكسـيك ونيجيريـا. وبالفعـل، فـإن التقـدم الـذي أحرزنـاه فـي عقديـن، يفـوق مـا أحرزنـاه فـي ألفيتيـن.

ولكـن، رغـم كل هـذا التقـدم، مـا زلنـا نواجـه مشـكلات اقتصاديـة واجتماعيـة وبيئيـة، كمـا نواجـه مخاطـر العنـف والإرهـاب والهجـرة القسـرية، مـع عـدم القـدرة علـى التنبـؤ بـكل الكـوارث الطبيعيـة. إلا أن تقـدم البشـرية يعنـي أن مزيـداً مـن العيـون أصبحـت تُبصـر المشـكلات التـي نُعانـي منهـا، لتنطلـق المزيـدُ مـن العقـول نحـو إيجـاد الحلـول. فالطريقـة الوحيـدة التـي تُمكننـا مـن الاقتـراب أكثـر مـن عالـمٍ نستكشـف فيـه جميـع الاحتمـالات، ونسـتخدم فيـه جميـع المعـارف، للتغلـب علـى المشـكلات الإنسـانية، هـي مشـاركة الجميـع. ومسـتويات المعيشـة التـي

بلغناها تؤكد أننا نملكُ الكثيرَ من الطاقاتِ والعقولِ والابتكاراتِ التي يُمكننا توظيفُها للارتقاء بحياتنا. فدعونا نَنطلقُ، ونُطلق طاقاتِنا ونشاركُ في صنعِ عالمٍ مبدعٍ وإيجابيٍّ وجميل.

المؤلف:

جوهان نوربيرج:

مؤلف ومؤرخ سويدي كرس حياته في سبيل الترويج للعولمة الاقتصادية وما يعتبره مواقف ليبرالية كلاسيكية.





ملخصات لكتب عالميـة تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

اسلُك الطريق الصحيح

كيف نأخذ بالأسباب المدهشة التي تقودنا إلى النجاح

تأليـف:

إريك باركر





هل ننجح بالقاعدة أم بالاستثناء؟

تعريف النجاح مسألة تخصُّك أنت وحدك، فالنجاح يتعلَّق بما تحتاج إليه أنت شخصياً كي تبقى سعيداً في حياتك العمليَّة والشخصيَّة، لكنَّ هذا لا يعني أنَّ النجاح فعلٌ عشوائي. فأنت تعرف أنَّ هناك استراتيجيَّات وأهدافاً أكثر جدوى من غيرها، فمن المؤكَّد أنَّ الجهد المتواصل والمثابر أكثر فاعليَّة، فالاستيقاظ المبكِّر أفضل من النوم حتَّى وقت متأخر، ولكن مجرَّد معرفة هذه الحقائق لا يكفي. فهناك دائماً فجوة هائلة بين المعرفة والتطبيق، فضلاً عن الأسباب التي تجعل بعضنا يسلكون طرقاً لا يراها غيرنا. لقد درسنا الكثير من القواعد والمبادئ التي يمكن أن تقودنا عبر مسالك النجاح، لكنَّنا لا نصاب بالدهشة عندما تفاجئنا عشرات الحالات من الاستثناءات، فهل للنجاح قواعد فعلاً، أم أنَّ الاستثناء هو القاعدة؟

هل اتباع القواعد صواب أم خطأ؟

كثيراً ما نتلقَّى رسالة تحثُّنا على الالتزام بالمسار الآمن، فنذهب إلى فعل «ما هو صواب» ولا نخاطر في مسيرتنا نحو النجاح ولا عن المألوف، ولذا فنحن قليلاً ما نتأمَّل أولئك الذين يتَّبعون القواعد ويفعلون كلَّ ما هو صحيح. هناك مثلاً، الطلاب الذين يتفوَّقون في المرحلة الثانوية، وقلَّما نجد أحدهم قد غيَّر العالم على الرغم من مثابرتهم. فلماذا لا يصبح الطلابُ المتفوِّقون في الدراسة متفوِّقين في الحياة

العمليَّـة؟ ثمَّـة سـببان: الأول هـو أنَّ المـدارس تكافـئ مـن يلتزمـون فقـط بـما يُطلَـب منهـم، والثـاني هـو أنَّ المـدارس تكافـئ مـن يلتزمـون بالقواعـد والنظـام الجـاد في توجُّهاتهـم.

فقلَّـما تجـد اعترافـاً أو إدراكاً لمـا يسـتحوذ عـلى اهتـمام الطالـب أو مـا يـبرع فيـه، لكـنَّ العـالم الواقعـي يفعـل العكـس. فـإذا أردت أن تُجيـد في المدرسـة وكنـت محبـاً للرياضيـات مثـلاً، فلعلَّـك تكـفُّ عـن التركيـز عليهـا وحدهـا كـي تتأكَّـد مـن الحصـول عـلى الدرجـة النهائيَّـة في مـادة التاريـخ أيضـاً.

وهكـذا لـن تتمخَّـض عـن هـذا السـلوك خـبرة متخصِّصـة أو براعـة في مجـال مـا. وفي نهايـة المطـاف سـتجد نفسـك مدفوعـاً نحـو مهـن تُكافـئ مهارة معيَّنـة عـلى حسـاب مهـارات أخـرى، فاتِّبـاع القواعد لا يقـود إلى النجـاح. كلُّ مـا في الأمـر أنَّـه يُزيـل طـرفي النقيـض مـن مقيـاس النجـاح: فيلغـي السـلبي ولا يضيـف الإيجـابي. ورغـم أنَّ هـذا أمـرٌ حسـن لأنَّـه يجنِّبنـا المخاطـر، فإنَّـه يلغـي الإنجـازات الباهـرة والمؤثِّـرة.

إلى أي فئة تنتمي؟

إذا لم يكـن مـن يلتزمـون بالقواعـد هـم مـن يصلـون إلى القمَّـة في نهايـة المطـاف، فمـن يرتقيهـا إذاً؟

للإجابـة عـن هـذا السـؤال، سـننظر إلى المسـألة مـن زاويـة أخـرى: مـا الـذي يجعـل أحدَنـا قائـداً عظيـماً؟

وفقـاً للأبحـاث التـي أجراهـا «غوتـام موكونـدا» الأسـتاذ في جامعـة هارفـارد ثمَّـة نوعـان مختلفـان اختلافـاً جذريـاً مـن القـادة: مرشَّـحون وغـير مرشَّـحين. المرشَّـحون يـبرزون عـبر القنـوات الرسـميَّة ويحصلـون عـلى

الترقيات ويلتزمون بالقواعد ويُلبُّون التوقُّعات. أمَّا غير المرشَّحين، فلا يظهرون عبر القنوات الرسميَّة، بل يأتون من النافذة مثل روَّاد الأعمال الذين لا ينتظرون الترقيات والموافقات من أحد؛ فهم القادة الذين يستفيدون من عاصفة مثاليَّة من الأحداث غير المحتملة.

دائماً يقع الاختيار على الفئة الأولى من القادة الذين يُمنحون الثقة لصنع قرارات تقليديَّة مُستحسنة. أمَّا القادة الذين لا يقع عليهم الاختيار من جانب النظام فلا يمكن الاعتماد عليهم في اتخاذ تلك القرارات؛ بل إنَّهم قد لا يعلمون ما القرارات المفضَّلة. فهم يفعلون أشياء غير متوقَّعة ويملكون خلفيَّات مختلفة ولا يمكن التنبُّؤ بأفعالهم في أغلب الأحيان، ومع ذلك فهم من يصنعون الفارق. وبما أنَّهم لا يلتزمون بالقواعد، فإنَّ بعضهم يكونون مؤثِّرين للغاية لأنَّهم يتحدَّون الوضع الراهن ويكسرون القواعد، ومن خلال أفكارهم المتحرِّرة من القيود، يحقِّقون تغييراً كبيراً ويقودون مؤسَّساتهم إلى آفاق أوسع من الفرص، لا سيِّما في ظلِّ الاقتصاد شديد التنافسيَّة. هؤلاء هم القادة المبادرون والإيجابيُّون والمؤثِّرون.

عندما سألنا موكوندا ما الذي يجعل تلك الفئة من القادة أكثر تأثيراً، قال: إنَّهم يملكون سماتٍ تجعلهم أكثر اختلافاً وتميُّزاً، وهي ليست السمات المعتادة مثل «الذكاء الحاد» أو «البراعة السياسيَّة». فهذه السمات قد تبدو سلبيَّة لأنَّها غير مألوفة بسبب طبيعة السياق الذي تتشكَّل فيه، لكنَّها تتحوَّل إلى إيجابيَّة لأنَّها تفوق غيرها فكراً وعملاً، وهذه السمات هي التي يسمِّيها الدكتور «موكوندا»: المقوِّيات.

«الفرق بين فئة الناجحين وفئة المتميِّزين هو أنَّ الفئة الأخيرة تكسر القواعد وتخرج عن المألوف في كلِّ شيء تقريباً»

تمييز القادة

كيف تستفيد من نظريَّة فرز القادة التي وضعها موكوندا؟

عليك أولاً أن تعرف ذاتك. فإذا كنت ممَّن يُجيدون الالتزام بالقواعد وكنت تنتمي إلى فئة المتفوِّقين، فعليك أن تُعِدَّ العدَّة وتختار الاستراتيجيَّة المناسبة، وأن تتأكَّد من جدوى المسار الذي تتخذه، فالذين يتمتَّعون بقدر مرتفع من الوعي واليقظة يُبلون بلاءً حسناً في المجال الأكاديمي وفي كثير من جوانب الحياة التي تتطلَّب إجابات مباشرة ومساراً واضحاً، لكن عندما تغيب الإجابات ويختفي المسار، تصبح الحياة بالنسبة إليهم صعبة ويضلُّون الطريق. أمَّا إذا كنت ممَّن يخرجون على المألوف، وكنت مبدعاً وفنَّاناً وقائداً مختلفاً، فستعاني إن حاولت الالتزام بقواعد صارمة، لأنَّ «مقوِّياتك» ستخمد، وستدخل في صراع مع ذاتك وتفقد ما تتمتَّع به من مزايا جوهريَّة.

معرفتك لذاتك استناداً إلى ما تريد تحقيقه تعني أن تعي جوانب قوَّتك، فكثيرٌ من الناس يُغفِلون نقاط قوَّتهم ولا يعلمون ماهيتها علم اليقين. ويُقدِّم «بيتر دراكر» تعريفاً مفيداً لمواطن القوَّة فيقول إنَّها: «الأعمال التي تُجيدها وتحبُّها لأنَّك تحقِّق النتائج المرغوبة من خلالها باستمرار». وبعد أن تعرف الفئة التي تنتمي إليها ونقاط قوَّتِك التي تميِّزك، ما عليك سوى أن تختار المجال المناسب وتحقِّق النجاح، وعليك أن تختار البيئة المناسبة لك لأنَّ السياق مهمٌّ للغاية.

النجاح الفاشل بخداع الذات

قد يبدو أحياناً أنَّ الخداع هو أقصر الطرق إلى تحقيق النجاح. المبدأ يقول: «اعمل بجد ونافس بإنصاف وتقدَّم إلى الأمام»، لكن مع

الأسف، ثمَّة الكثير من الأدلَّة المضلِّلة التي تجعلك تزيِّن الخطأ وتُلبِسه أقنعة الصواب.

- قد يبدو أحياناً أنَّ للمظاهر والأمور الشكليَّة أسبقيَّة على الحقيقة. تشير إحدى الدراسات إلى أنَّ من يتركون انطباعاً جيِّداً يحصلون على تقارير أداء أفضل ممَّن يعملون بجد فقط من دون أن يتركوا انطباعاً جيِّداً.
- من المؤكَّد أنَّ للتملُّق مردوداً سلبياً، لكنَّ سلبيَّاته لا تظهر للعيان بسرعة.
- تشير الأبحاث إلى أنَّ بعض السمات السلبيَّة يمكن أن تزيد بالفعل من فرصة أن يصبح أحدهم مديراً أو قائداً، فالذين يرتقون السلَّم أسرع ليسوا هم الذين يحاولون أن يكونوا لاعبين فاعلين في فرقهم أو يركِّزون أولاً على إنجاز المهام، بل هم الذين يُركِّزون أولاً على اكتساب السلطة والنفوذ.

نجاح المخادعين وفشلهم

لماذا ينجح الحمقى؟ يعود جانب من نجاحهم إلى الخداع والمواربة، لكنَّ الشيء الوحيد الذي يمكننا أن نتعلَّمه منهم هو حسمهم بشأن ما يريدون تحقيقه وعدم خوفهم من أن يعبِّروا عن أنفسهم ويواجهوا العالم بحسناتهم وسيئاتهم، حتَّى إنَّ بعض هؤلاء يتباهون بإنجازاتهم بعد افتضاح أمرهم، وحتَّى لا نبدو وكأنَّنا نشجِّع المخادعين، يجب أن نؤكِّد أنَّهم ينجحون فقط على المدى القصير. عندما كنَّا صغاراً، كنَّا نرتكب الكثير من الأخطاء، ثمَّ نفاجأ بنصيحة من أبٍ أو أم أو شخص حكيم يقول لنا: «ماذا لو تصرف الجميع مثلك؟» ولنسأل هنا: ماذا

سـيحدث إذا تصرَّفنـا جميعـاً بأنانيَّـة ولم يعـد يثـق بعضُنـا ببعـض؟ الإجابـة هـي: «سـنعيش كلُّنـا في عـالم مـادوف»، وهـو «برنـارد مـادوف» الـذي نظـم أكـبر عمليَّـة نصب في التاريـخ، وانكشـف أمـره في خضـمِّ الأزمـة الاقتصاديَّة العالميَّـة عـام 2008، وحكـم عليـه بالسـجن 150 عامـاً وكان عمـره 71 عامـاً.

عندمـا تتـصرَّف بأنانيَّـة سـيلاحظ الآخـرون ذلـك، وحتَّـى إن نجحـت، فإنَّـك لـن تسـتطيع التخلُّـص مـن مشـكلات معاونيـك، الذيـن أظهـرت لهـم أنَّ مخالفـة القواعـد هـي طريـق النجـاح، ثـمَّ إنَّهـم سـيخالفونها مثلـك، لأنَّ السـلوك السـلبي أيضـاً معـدٍ، والنـاس يقلـدون قادتهـم، وبخاصَّـة إذا رأوا بعـض مظاهـر أو قشـور النجـاح. سـلوكنا السـلبي يخلـق المزيـد مـن الفاسـدين والانتهازيِّـين، رغـم معرفتنـا بفطرتنـا وبتربيتنـا أنَّ حبـل الكـذب قصـير. عندمـا يشـيع السـلوك السـلبي يرحـل الصالحـون ويبقـى الطالحـون، ويعيـش مـن يبقـى في عـالمٍ فاسـدٍ مثـل عـالم «مـادوف» الـذي كان يـسرق عمـلاءه، ويتـبرَّع بجـزء ضئيـل مـن ملياراتـه لأعـمال الخـير.

كيف تصبح ناجحاً وأخلاقياً

1. اختـر البيئـة المناسـبة، لا تقتـدْ بغيـرك لمجـرَّد نجاحـه وفكِّـر دائمـاً بـكلِّ خياراتـك، ونزاهتـك لا تبـرِّر لـك العمـل فـي بيئـة فاسـدة.

2. تعـاوَن أولاً، مـدُّ يـد العـون للآخريـن هـو مفتـاح النافـذة التـي تدخـل منهـا مشـاعر النبـل والمشـاركة التـي تعتبـر ركيـزة أساسـيَّة للإقنـاع والتقـارب.

3. الأنانيَّـة صفـة ذميمـة، والعطـاء دون إفـراط يخلـق توازنـاً فـي حياتـك. خصِّـص جـزءاً بسـيطاً مـن مـواردك الماديَّـة ووقتـك لمسـاعدة الآخرين، وسـتجد الآخريـن أيضـاً يسـاعدونك.

4. اجتهد في العمل وأظهِر إنجازاتك ومواطن قوَّتك، ولا تتردَّد في الترويج لنفسك والتفاوض وإظهار قدراتك دون غرور أو استعراض.
5. فكِّر بالمدى الطويل أولاً، وساعد الآخرين على التفكير بنفس النحو. السلوك السلبي يحقِّق نتائج على المدى القصير، أمَّا السلوك الإيجابي فيحقِّق الفوز مدى الحياة.
6. تسامح، الحياة صاخبة ومعقَّدة ونحن نعرف كلَّ شيء عن كلِّ الناس وليس من السهل أن نفهم دوافعهم. اتهام الناس وإقصاؤهم يحدث بسبب سوء الفهم وضعف التواصل، والتسامح هو الحلُّ لمواجهة الغموض وعدم إساءة الظن.

المنسحبون أم المتشبِّثون؟

من المهمِّ أن نعرف متى نتخلَّى وننسحب، ومتى نثابر ونتشبَّث. فمعظم الثقافات تؤمن بأنَّ الإصرار والعمل الجاد وعدم الاستسلام هي سرُّ النجاح الوحيد. وهذا صحيح إلى حدٍّ ما، لأنَّ المثابرة هي السبب الرئيس الكامن وراء ما نراه من نجاحات وإنجازات، وهي ما يصنع الفرق بين ذوي العزيمة، وذوي المعرفة والخبرة، فالأكثر نجاحاً من أصحاب المعارف والمهارات، هم أيضاً من يبذلون جهداً أكبر، ويصمدون أمام التحدِّيات، وتشتدُّ عزيمتهم في المُلـمَّات.

ولكن لماذا لا يتشبَّث الكثيرون بأهدافهم ولا يصرُّون على النجاح؟

أحد الأسباب هو اعتقادنا بأنَّنا نعرف منبع الإصرار. والسبب الثاني هو أنَّ الإصرار يمكن أن يؤدِّي إلى النجاح، ولكنَّه ليس الطريق الوحيد دائماً، أحياناً يُعدُّ الانسحاب هو الاختيار الأذكى. فالتخلِّي

يمكن أن يكون سبباً في النجاح إذا ما تمَّ بذكاء وعلى نحو صحيح. فعندما عرضت «فيسبوك» مليار دولار لشراء تطبيق «واتس آب»، نهض «بريان أكتون» و«جان كوم» مؤسِّسا التطبيق واقفين وأعلنا الانسحاب من الاجتماع، فكانت النتيجة أن دفعت «فيسبوك» 19 مليار دولار لشراء التطبيق بعد بضعة أيام.

من أين يأتي الإصرار؟

الأفكار هي مصدر الإصرار. هناك حوار داخلي يدور على الدوام في عقل كلٍّ منا، وعندما يكون هذا الحوار إيجابياً فإنَّه يغرس فينا نوعاً من الإصرار الذهني، ويمدُّنا بالقدرة على الاستمرار والمثابرة، وهذا يعني أنَّ المتفائلين والمتشائمين يشكِّلون أفكارهم عن العالم على نحو مختلف. وقد أطلق عالم النفس الأمريكي «مارتن سليجمان» على هذا السلوك اسم «النمط التفسيري» وردَّه إلى ثلاثة عناصر: الاستمراريَّة والتغلغل وإضفاء الطابع الشخصي.

المتشائمون يقولون لأنفسهم إنَّ الأحداث السيِّئة ستستمرُّ إلى وقت طويل أو إلى الأبد (لن أتمكَّن أبداً من فعل هذا)، وهم يُعمِّمون الأحكام (لا يمكنني الوثوق بهؤلاء الناس)، وينسبون الأخطاء إلى أنفسهم (أنا لا أتقن هذا العمل). أمَّا المتفائلون فيعتبرون الأحداث السيِّئة مؤقَّتة (هذا يحدث من وقت إلى آخر)، ويملكون سبباً محدَّداً دون تعميم (عندما يتحسَّن الطقس، ستزول المشكلة)، ولا ينسبون الخطأ إلى أنفسهم (أعرف هذا جيِّداً، لكن لم يحالفني الحظُّ اليوم). ويرى «سليجمان» أنَّنا عندما نحوِّل تفسيرنا من النظرة المتشائمة إلى النظرة المتفائلة، تتحسَّن مشاعرنا ونصبح أكثر إصراراً ومثابرة.

الانسحاب ليس نقيض الإصرار

نحـن لا نحـبُّ أن نفكِّـر في الحواجـز والقيـود، مـع أنَّنـا نصادفهـا في حياتنـا كلَّ يـوم. وفي حـين يرتبـط الإصرار بالأفـكار، فـإنَّ الانسـحاب يرتبـط بالحواجـز والقيـود؛ إمَّـا بكسر تلـك القيـود وإمَّـا بتثبيتهـا والشـكوى منهـا، لكـنَّ الانسـحاب ليـس عكـس الإصرار بالـضرورة، فقـد يكـون الانسـحاب اسـتراتيجياً وضروريـاً. فبمجـرَّد أن تعثـر عـلى شيء تتحمَّـس لـه، يمكـن أن يصبـح التخـلِّي عـن الأشـياء الثانويَّـة ميـزة لأنَّ ذلـك يمنحـك وقتـاً للتركيـز عـلى أولويَّاتـك، فعندمـا تكـون مشـغولاً جـداً، يصبـح الانسـحاب خيـاراً إيجابيـاً.

فعندمـا نسـمع أنَّ العظـماء يحتاجـون إلى ممارسـة مواهبهـم وتقويتهـا عـلى مـدى الأيـام والأعـوام، نـدرك أنَّهـم يتخلَّـون بالمقابـل عـن الكثـير مـن الأنشـطة الأخـرى التـي يتركهـا الناجحـون لتوفـير المزيـد مـن الوقـت لتحقيـق التطـوُّر المنشـود.

وهنـاك مـن يـرى أنَّ التخـلِّي عـن أنشـطة كثـيرة في حياتنا مـن أجـل النجاح في مجـالات أخـرى، يلغـي فكـرة وأهمِّيـة التـوازن التـي روَّج لهـا بعـض خـبراء تطويـر الـذات كثـيراً، فالنجـاح يتطلَّـب الانحيـاز لأعمالنـا التـي نحبُّهـا، ولأولويَّاتنـا الاسـتراتيجيَّة الكـبرى، وهجـر كلِّ مـا يشـتِّتنا ويباعـد بيننـا وبـين التفـرُّد والانطـلاق في سـاحات الحيـاة الرحبـة بـلا قيـود أو حـدود.

العلاقات أهم من المعرفة

يرتبـط النجـاح ارتباطـاً جوهريـاً بالعلاقـات، فالنـاس الذيـن تعرفهم أهـمُّ بكثير ممَّـا لديـك مـن معرفـة. لكـن لـو افترضنـا أنَّ النجـاح يعتمـد فقـط عـلى العلاقـات، فهـل الاجتماعيُّـون والتفاعليُّـون والمتواصلـون هـم دائـماً الأكثـر نجاحـاً؟

قضيَّـة الانطوائيَّـة والانفتـاح واحـدة مـن أكثـر القضايـا إثـارةً للجـدل في علـم النفـس، لكـنَّ الكثـير مـن تفاصيلهـا لا يـزال موضـع نقـاش. ونحـن لسـنا معنيِّـين هنـا سـوى بالجانـب الاجتماعـي ولا يوجـد خـلاف كبـير حـول هـذه الجزئيَّـة تحديـداً، مـع أنَّ المتواصلـين والاجتماعيِّـين يحصلـون عـلى تقديـر أعـلى مـن أنشـطتهم الاجتماعيَّـة ومـن كونهـم مركـز الاهتـمام، ولكـنَّ هنـاك مـن يـرى أنَّ لـدى الانطوائيِّـين أشـياء أكثـر تـدور في عقولهـم، وهـذا لا يعنـي أنَّ الانبسـاطيِّين والمنفتحـين أقـلُّ عمقـاً، بـل يعنـي أنَّ اللقـاءات والاجتماعـات والأنشـطة يمكـن أن تجعـل الانطوائيِّـين يشـعرون بالإثـارة والتحفيـز، ثـمَّ يعتريهـم الملـل حـين يُحرَمـون مـن بيئـةٍ مثـيرةٍ ومحفِّـزة.

أشـارت الأبحـاث إلى أنَّ الانبسـاطيِّين المنفتحـين يحقِّقـون مكاسـب ماليـة أعـلى ويحصلـون على ترقيـات أكثـر، كـما أنَّ احتـمالات أن يصبح الانبسـاطيُّون قـادة أعـلى، كـما يحصلـون عـلى الوظائـف بسرعـة، حتـى لَيبـدون وكأنَّهـم أكثـر حظـاً مـن الانطوائيِّـين. فلـماذا يختـار إذاً بعـض النـاس حيـاة والعزلـة والانطـواء، مقارنـة بالتفاعـل والتواصـل الدائمـين؟

حسـناً لنتحـدَّث عـن الانطوائيَّـة. كـما يقولـون: «عليـك مراقبـة الهادئـين أكثـر مـن غيرهـم».

هـل تتذكَّـر نظريَّـة «عـشرة آلاف سـاعة مـن الخـبرة المتخصِّصـة؟» حسـناً، عندمـا لا يزعجـك أحـد، يصبـح لديـك المزيـد مـن الوقـت لإجـادة الـشيء الـذي يحظـى باهتمامـك. صحيـح أنَّ الانبسـاطيِّين يمكـن أن يعتمـدوا عـلى المـوارد التـي توفِّرهـا لهـم شـبكة علاقـات مذهلـة، لكـنَّ هـذا لا يـترك لهـم الكثـير مـن الوقـت للـشيء المهـم وهـو العمـل الجـاد المنفـرد. القـوَّة الهائلـة التـي يتمتَّـع بهـا الانطوائيُّـون تتمثَّـل في أنَّ احتـمالات

اكتسابهم خبرة هائلة في مجالهم أعلى بكثير من الانبساطيِّين. وهناك من يرى أنَّ الشخصيَّات الاجتماعيَّة التي تفرط في تكوين العلاقات تكون أقلَّ إنتاجيَّة في بيئة العمل، لكن هذا يعتمد في نهاية المطاف على طبيعة الأعمال التي يؤدُّونها، فهناك انبساطيُّون وانطوائيُّون ناجحون، والعالم بحاجة إلى كليهما. وتؤكِّد الإحصاءات أنَّ الانطوائيِّين والانبساطيِّين المنفتحين يشكِّلون حوالي 30٪ من الناس، بينما يتسم ثلثا بني البشر بمزاج معتدل، وهم الذين يتأرجحون أو يقعون في منطقة متوسِّطة بين هذا وذاك.

التميُّز في العلم والحياة لا يشترط الميل في أحد الاتجاهين. يمكن للمعتدلين أيضاً أن يحقِّقوا النجاح والتميُّز في كثير من المجالات، لا سيَّما في مجال التفاوض والمبيعات. أمَّا الانبساطيُّون فيميلون إلى الثرثرة والاستعراض، بينما يميل الانطوائيُّون إلى الاستماع إلى ما لا نهاية، ولا يبادورن في الطرح والشرح وشحن الحوار بالمزيد من الاقتراحات والأفكار.

إن كنت منفتحاً واجتماعياً لا تحب العمل بمفردك، فتابع دراساتك وتدرَّب في مجال الأعمال، واكتسب المزيد من الخبرات، ومارس إدارة فرق العمل، حتَّى ترتقي وتصبح مديراً وقائداً جديراً. وإن كنت منطوياً وتميل إلى الوحدة والتأمُّل، فغُص في أعماق ذاتك وركِّز على شغفك واستثمر هواياتك ومواهبك، حتَّى تحقِّق العظمة في تخصُّصك ومجالك الإبداعي الذي قد لا يجاريه أحد سواك. فمثلما هناك رياضيُّون وفنَّانون يتقنون ويحبُّون العمل في فرق ووسط الجموع، هناك أيضاً رياضيُّون وفنَّانون مبدعون يعيشون في صوامعهم حيث لا يأتيهم الإلهام إلا في خلواتهم.

المشاعر الطيِّبة وتكوين العلاقات

يُعتبر الآيسلنديُّون من أكثر شعوب العالم سعادة، على الرغم من أنَّهم يعيشون في مساحات شاسعة من الأراضي الباردة، التي يهاجمها الصقيع على مدار فصل الشتاء الطويل. أمَّا سبب سعادتهم فهو ما يتمتَّع به الآيسلنديون من ترابط داخلي فيما بينهم، وهو الترابط الناشئ عن اتساع مساحة بلادهم وقلَّة عددهم، فالسكَّان مترابطون إلى درجة أنَّهم يجدون أصدقاء لهم في كلِّ مكان يذهبون إليه. ومن المعروف أنَّهم عندما يتأخَّرون عن أعمالهم، وهذا نادراً ما يحدث، فإنَّهم يبتسمون ويقولون إنَّهم تأخَّروا بسبب أصدقائهم الذين قابلوهم صدفة، ولم يستطيعوا التخلِّي عنهم وتركهم وحدهم.

هناك فرق أكيد بين حياتنا العملية وحياتنا الشخصيَّة، لكنَّ عقولنا ترفض الاعتراف بذلك، فقد قضى أجدادنا معظم حياتهم وهم يعيشون في قبائل ومجموعات صغيرة، حيث كانت تربط بينهم أواصر القربى وروابط الدم، فقد كان الناس قبل اختراع وسائل النقل الحديثة يعملون حيث يعيشون، ويعيشون حيث يعملون، وهذا يعني أنَّ التمييز بين العمل والحياة الشخصيَّة سلوك جديد لم تألفه أدمغتنا، ولهذا تنطوي علاقاتنا مع الأغراب دائماً على شيء من الحساسية، بينما تعتبر علاقاتنا الأسريَّة والعشائريَّة أمراً طبيعياً وسلوكاً فطرياً.

لا داعي للخوف من تكوين العلاقات. في الواقع، غالباً ما نستهين كثيراً بمدى استعداد الآخرين لمساعدتنا متى طلبنا منهم المساعدة. إنَّ عدم الوثوق بالآخر أو افتراض أنانيَّته يمكن أن يصبح نبوءة محقَّقة. تذكَّر القاعدة الموثوقة عندما ترغب في تكوين صداقات وهي قاعدة بسيطة: كن متفائلاً اجتماعياً. افترض أنَّ الناس سيحبُّونك وهم سيفعلون بالتأكيد.

تكوين العلاقات يبدأ من الروضة

نـشر «روبـرت فولغـوم» كتابـاً رائعـاً في ثمانينيَّـات القـرن العشريـن بعنـوان «كلُّ مـا أحتـاج إلى معرفتـه تعلَّمتـه في الروضـة»، وهـذه بعـض أسـس الصداقـة التـي تعلَّمناهـا في مرحلـة الروضـة، وهـي أسـس ذات أصـول وأسـانيد علميَّـة، رغـم أنَّهـا تبـدو بسـيطة وبديهيَّـة.

1. هـل تـرى ذاك الصبـي الـذي يلعـب بنفـس اللُّعبـة التـي تحبُّهـا وتتقـن اللعـب بهـا؟ قـدِّم نفسـك لـه وتعـرف إليـه؛ نحـن جميعـاً نفضِّـل أن نصبـح أصدقـاء لأشـخاص يُشـبِهوننا.

2. هـل تريـد أن تتأكَّـد مـن أنَّ كلَّ أطفـال الحضانـة يشـبهونك؟ اطـرح عليهـم أسـئلتك واسـتمع لمـا يقولونـه. مـن الأرجـح أنَّـك ستسـمع منهـم مـا يمكـن أن يكـون أساسـاً لعلاقـة صداقـة بينكـم.

3. هـل وجـدت شـيئاً مشـتركاً بينـك وبيـن آخـر إنسـان عرفتـه؟ لا تتـردَّد فـي مجاملتـه بـكلِّ بسـاطة وصـدق. مـا عليـك إلا أن تفاتحـه وتُعبِّـر لـه عـن امتنانـك وإعجابـك بـأيِّ شـيء يلفـت نظـرك.

4. لا تحـاول أن تكـون لافتـاً ومتألِّقـاً ومؤثِّـراً، فقـد يـؤدِّي التصنُّـع إلـى نتيجـة عكسـيَّة. كلُّ النـاس يفضِّلـون دفء المشـاعر علـى الرسـميَّات والمجامـلات والبروتوكـولات التـي لا تخلـو مـن التصنُّـع والتزلُّـف.

5. لا تبالـغ فـي تقديـم النصائـح ولعـب دور الخبيـر، ولا تبالـغ فـي أسـفك وغضبـك إن أخطـأ أحدهـم فـي حقِّـك، بـل بالـغ فـي طلـب النصيحـة ممَّـن حولـك، وفـي الاعتـذار عندمـا تخطـئ.

6. كـن معطـاءً. اعـرض المسـاعدة علـى كلِّ مـن يحتـاج إليهـا، وقدِّمهـا لـكلِّ مـن يطلبهـا مـا اسـتطعت إلـى ذلـك سـبيلاً؛ فالأصدقـاء يسـاعدون ويخدمـون بعضهـم بعضـاً، مـن دون أن ينتظـروا عائـداً أو يبتغـون غايـةً.

الفرق بين الثقة والتكبُّر

الثقـة المفرطـة قـد تُشـعرك بمشـاعر طيِّبـة وتمنحـك إصراراً وتؤثِّـر في الآخريـن؛ كـما يمكـن أن تجعلـك تبـدو إنسـاناً متعجرفـاً يُنفِّـر الآخريـن، مـن دون أن تسـعى إلى تحسـين أدائـك، أو أخـذ اسـتجابات الآخريـن باعتبـارك. بالمقابـل، فـإنَّ القليـل مـن الإحسـاس بعـدم الثقـة يمكـن أن يمنحـك الدافـع والوسـيلة لتطويـر قدراتـك وتنميـة معارفـك والاسـتعداد الدائـم لتقديـم أفضـل مـا لديـك، بـشرط أن يبقـى الإحسـاس بالخـوف في مسـتواه الصحـي ولا يتحـوَّل إلى هاجـس دائـم.

ويبـدو مـن الصعـب تحديـد كثافـة جرعـة الثقـة التـي يحتـاج إليهـا كلُّ إنسـان ليتفاعـل بإيجابيَّـة مـع كلِّ النـاس الذيـن تتفـاوت مسـتويات ثقتهـم بأنفسـهم أيضـاً. ويثـور سـؤال هنـا عـن أيِّهـا الأفضـل: الثقـة الزائـدة أم الثقـة المعتدلـة أم الضعيفـة؟ وهـل الأفضـل أن تكـون واثقـاً إلى درجـة الصلـف فتجنـي الاحـترام دون الحـب، أم أن تعيـش بـلا ثقـة فتجنـي الحـب دون الاحـترام؟ وأيـن تقـع يـا تـرى نقطـة التـوازن؟

تشـخِّص الدكتـورة «كريسـتين نيـف» الأسـتاذة بجامعـة «تكسـاس» هـذه المشـكلة وتعزوهـا إلى تركيزنـا عـلى تقديـر الـذات، بـدلاً مـن الرفـق بالـذات، فالنظـر مـن خـلال عدسـة تقديـر الـذات هـو سـبب الجـدل حـول معنـى الثقـة ودورهـا في النجـاح. الرفـق بالـذات يجعلنـا نكـفُّ عـن نـدب حظِّنـا، ويُخرجنـا مـن دوَّامـة التوقُّعـات المتضاربـة واللامتناهيـة، ويعيدنـا إلى مسـارنا

الطبيعـي لنلمـس الواقـع، بـدلاً مـن التحليـق في آفـاق التوقُّعـات المسـتحيلة، فالثقـة الصحيَّـة بالنفـس هـي ذلـك المسـتوى مـن الطمـوح المطلـوب لتجـاوز الممكـن، وليـس التيـه واللاعـودة مـن غياهـب المسـتحيل.

«النجاح لا يتعلَّق بكونك مثالياً أو كاملاً، بل يتعلَّق بمعرفة ما تجيده ويميِّزك عمَّن سواك، واستثمار نقاط قوَّتك للانسجام والتفاعل الإيجابي مع السياق المحيط بك»

الفرق بين الرفق بالنفس وتقدير الذات

يقـوم تقديـر الـذات عـلى المبالغـة والوهـم، ويعتمـد عـلى عوامـل قـد تكـون خارجـة عـن إرادتنـا، وهـو تصـوُّر وسـلوك مثـالي قـد يصعـب تحقيقه. فشـعورك الدائـم بأنَّـك شـخص رائـع يحـدوك إلى فصـل ذاتـك عـن الواقـع، أو السـعي إلى إثبـات قيمـة ذاتـك في كلِّ موقـف، وأنـت تنظـر إلى الآخريـن وتعتقـد أنَّ العـالم كلَّـه يراقبـك. مثـل هـذا المنظـور الأفلاطـوني يحرمـك مـن الحـقِّ في أن تخطـئ، أو أن تكـون عاديـاً في معظـم مواقـف الحيـاة اليوميَّـة. أمَّـا الرفـق بالـذات فيجعلـك تلمـس الواقـع وتتقبَّـل حقيقـة أنَّـك إنسـان، وليـس مفروضـاً عليـك أن تكـون مثاليـاً.

وطبقـاً لأبحـاث الدكتـورة «نيـف» فـإنَّ افتقـاد الرفـق بالـذات يزيـد مـن سـلبيَّتك ويقلِّـل مـن إيجابيَّتـك. فعندمـا تبالـغ في ثقتك بنفسـك، قـد تتجاهل أيَّ تقييـم وإفـادة راجعـة لا تتوافـق مـع واقعـك الداخـلي، فـلا تسـمع سـوى إيقـاع صوتـك ولا تفكِّـر بالتغيـير. أمَّـا الرفـق بالـذات فيجعلـك تـرى المشـكلات مـن دون أن يمنحـك شـعوراً بعـدم قدرتـك عـلى التغلُّـب عليهـا، فحـبُّ الـذات في مسـتواه الطبيعـي مـن دون الافتتـان بهـا هـو أسـاس التفكـير الإيجـابي الـذي يخلـق نقطـة التـوازن بـين مـن نريـد أن نكـون، ومـا نسـتطيع أن نكـون.

مسامحة النفس تقلِّل أيضاً من الحاجة إلى الثقة المفرطة بالنفس، فهي تعفيك من أن تراجع باستمرار تلك الأفكار المتضخِّمة حول ذاتك التي تحدِّث نفسك بها في كلِّ لحظة. كما لا تعود بحاجة إلى أن تفعل شيئاً خارقاً كلَّ يوم لتبرهن على قيمتك وعبقريَّتك. من البديهي أنَّنا نحبُّ أن نسمع أشياء جيِّدة عن أنفسنا، لكن من المهم أن يكون ما نسمع صادقاً أيضاً. تكمن المشكلة في تعزيز تقدير الذات في أنَّنا لا نستطيع أن نبالغ في ثقتنا بأنفسنا ونسامحها في نفس الوقت. أمَّا مع الرفق بالذات فهو حديث إيجابي مع النفس، وهو يعزِّز تقديرنا لذواتنا وثقتنا المنطقيَّة بأنفسنا، من دون مبالغة أو شطط أو تكبُّر.

الخيط الرفيع بين العمل والحياة

لكي نكون واقعيِّين في عملنا، يجب أن نكون أكثر واقعيَّة في حياتنا، وأن نتخلَّص من بعض المبالغات التي تطالبنا بأن نكون دائماً «رقم واحد» في كلِّ شيء، فقد نشر أحد المؤلِّفين المتحمِّسين لتضخيم الذات كتاباً بعنوان: «إن لم تكن الأول، فأنت الأخير». من المهمِّ أن يسعى الإنسان لأن يكون رقم واحد في مجاله، وذلك بالتركيز على هدف مرحلي، وبعد تحقيقه يتحوَّل إلى رقم أكبر، مع أنَّ المهم هو التركيز على هدف أسمى، وليس بالضرورة أكبر، فبعد أن أصبح «بل جيتس» رقم واحد في العالم، تحوَّل إلى العمل الخيري وبدأ بمحاربة المرض والفقر في أفريقيا، وقد سافر مع أسرته إلى مجاهل القرى الأفريقيَّة ليروا معاً كيف يعيش الآخرون في الجانب الآخر البعيد عن رقم «واحد»، وبالعودة إلى مسامحة الذات ومعايشة العالم الخارجي من الداخل، نجد أمامنا العديد من الخيارات، ونمتلك المزيد من المرونة، ونحن ننظر خارج ذواتنا ونواصل المسيرة.

أنـت بحاجـة إلى تعريـف شـخصي للنجـاح، فالنظـر إلى مـا حولـك كـي ترى مـا إذا كنـت تحقّـق نجاحـاً أم لا، ليـس خيـاراً واقعيـاً، لأنَّ مقارنـة نجاحـك بنجـاح الآخريـن يعنـي أنَّ مسـتوى جهـودك واسـتثمارك يقـرِّره غـيرك.

ولأنَّ العـالم مفتـوح وبـلا حـدود، يبقـى عليـك أن تتخـذ قـراراً حاسـماً وأنـت تواجـه كلَّ الاحتـمالات. ابـدأ برسـم حـدودك الواقعيَّـة واسـأل: «مـا الـذي أريـده؟» وإلا فلـن تفعـل وتحقِّـق سـوى مـا يريـده الآخـرون، ففـي عـالم اليـوم لم يعـد تحقيـق كلِّ شيء أمـراً ممكنـاً، لأنَّ التـوازن بـين العمـل والحيـاة يجـب أن ينبـع مـن داخلـك أنـت كـي تعيـش الحيـاة التـي تريدهـا لنفسـك.

نحـن نعلـم أنَّ الحيـاة السـعيدة لا تَعنـي امتـلاك المـال فحسـب، ولا تُعنـى بامتـلاك كلِّ شيء أيضـاً. ولا أحـد يعـرف يقينـاً ماهيـة الأشـياء الأخـرى وكيفيَّـة الحصـول عليهـا. المـال يحقِّـق شـيئاً مـن السـعادة، ولـو لفـترة قصـيرة، ولا يحقِّـق السـعادة المطلقـة إلا عندمـا نمنحـه أو نشـارك بـه الآخريـن. وفي مواقـف العطـاء والمشـاركة نكتشـف أنَّ الحـبَّ والأصدقـاء أهـمُّ مـن الأربـاح والأرقـام ومـؤشِّرات النتائـج، فتقييـم الحيـاة باسـتخدام مقيـاس واحـد هـو المشـكلة، إذ لا يمكننـا أن نسـتخدم مقياسـاً واحـداً فحسـب لتقييـم حيـاة ناجحـة. لتقييـم الحيـاة برمَّتهـا علينـا النظـر مـن الداخـل إلى الخـارج، وأن نسـتخدم المقاييـس الكميَّـة والكيفيَّـة معـاً. وهـذه بعـض - لا كل - المقاييـس التـي يمكننـا اسـتخدامها:

مقياس السعادة: أي امتلاك مشاعر الاستمتاع بحياتنا والرضا عنها.

مقياس الإنجاز: أي تحقيق إنجازات في حياتنا دون التقيُّد بإنجازات الآخرين.

مقياس الأهمِّيـة: تحقيـق تأثـير إيجـابي في النـاس الذيـن يحبُّوننـا ونحبُّهـم، والذيـن نهتـمُّ بشـأنهم.

مقياس الإرث: أي تأسـيس قيمنـا وإنجازاتنـا بمنهجيَّـة ومنظـور يمكِّننـا مـن تحقيـق نجـاح دائـم ومسـتقبلي.

كي تسلك الطريق الصحيح

ما الكلمات التي يَحسُن بك التفكير بها وأنت تفكِّر بالنجاح الصحيح؟ ما رأيك بكلمات: الانسجام والتركيز والداخل والتسامح والمستقبل؟

لا يتحقَّق النجاح نتيجة لسبب واحد، وبميزة واحدة، وبالعمل الشاق فقط، بل يتحقَّق من خلال:

- الانسجام بين ما أنت عليه وما تريد أن تصبح عليه.
- المهارة المناسبة في الدور الإنساني والوظيفي المناسب.
- الشخص الجيِّد المحاط بأشخاص جيِّدين.
- سيرة ومسيرة ذات معنى تربطك بالعالم وتربط العالم بقصَّتك.
- شبكة واسعة ومفتوحة من العلاقات، وعودة ذكيَّة بين الحين والآخر إلى الذات.
- ثقتك التي تمكِّنك من مواصلة مسيرتك وأنت تتعلَّم وتسامح نفسك بعد أن تسامح غيرك.
- وحياة سعيدة من دون أن تكون مثاليَّة، ورؤية مستقبليَّة من دون أن تكون خياليَّة، ونظرة خارجيَّة منبثقة من مشاعر إنسانيَّة عالميَّة، ومربوطة بخيوط داخليَّة.

المؤلف:

إيريك باركر:

هو مؤسس مدونة (النباح نحو الشجرة الخطأ) ويعمل أيضاً كاتباً سينيمائياً بهوليوود. تخرج من جامعة بنسلفينيا في بوسطن، وجامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس.



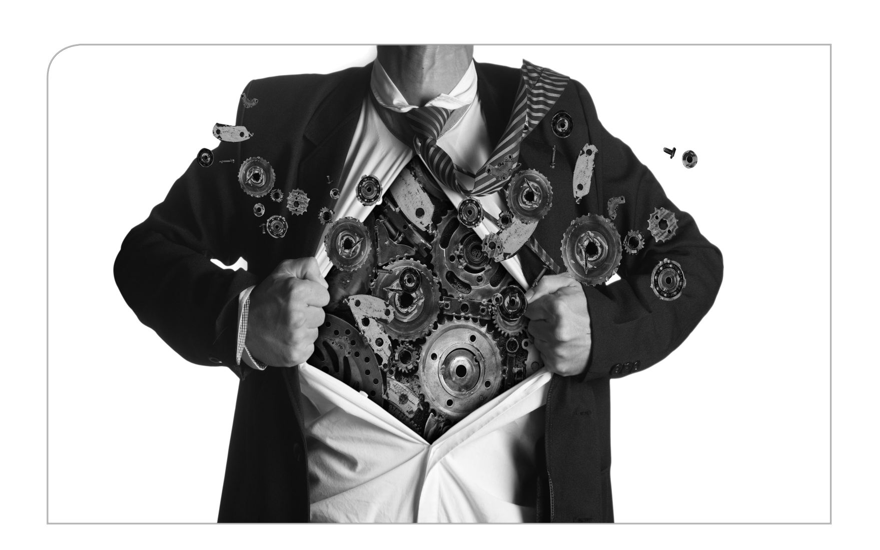
ملخصات لكتب عالميـة تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

يُمنَع توظيف بني البشر

دليل النجاح في عصر الذكاء الاصطناعي

تأليـف:

جيري كابلان





البشر يمتنعون

بدأ القلقُ يساورُ الكثيرين من صانعي السياسات بسبب مشكلة البطالة وزحف الروبوتات على بيئة العمل، واحتكارها وظائف البر، بينما يرى المتحمِّسون للتكنولوجيا والابتكار الجذري أنَّ تحسين الإنتاجيَّة سيحقِّق للمؤسَّسات المزيد من الثروات، وسيخلق المزيد من الوظائف في معظم الأسواق، وبإمعان النظر في هذه الطروحات، يتبيَّن لنا أنَّ هذا لا يعكس سوى نصف الحقيقة، لأنَّ السباق بين الإنسان والآلة هو سباق بين السرعة والمهارة، وبما أنَّ الروبوت أسرع وأكثر جلداً من الإنسان، فمن المؤكَّد أن يخسر الأخير المعركة عندما تتقن الآلات تعلُّم المزيد من المهارات.

قدرات الذكاء الاصطناعي

ستمكِّن التطوُّرات المتلاحقة في صناعة الروبوتات والتعلُّم الآلي الجيل الجديد من النظم الآليَّة من منافسة القدرات البشريَّة والتفوُّق عليها، ففي المعركة مع الآلة وضدها، سيحارب الإنسان على جبهتين هما: الفكر الاصطناعي والعمالة الاصطناعيَّة، ولأنَّ النظم الآليَّة الجديدة تُتعلَّم بالخبرة، فلن تستوعب المعلومات البصريَّة والسمعيَّة المكتوبة والمألوفة فحسب، بل والصيغ والاحتمالات الكامنة والتحليليَّة للبيانات التي تتدفَّق عبر الحواسيب والشبكات، ولا يستطيع بنو البشر استيعابها من دون تحليل لحظي يحتاج أيضاً إلى توظيف المزيد من الآلات، والنظم الذكيَّة هي الوحيدة القادرة

على استخلاص الأنماط والرؤى التي يتعذَّر على العقل البشري معالجتها منفرداً، أمَّا العمالة الاصطناعيَّة، وهي الفئة الثانية من النظم الجديدة، فتنشأ من تزاوج أجهزة الاستشعار مع المشغِّلات التي يمكنها أن ترى، وتسمع، وتتفاعل مع محيطها على مدار أربعٍ وعشرين ساعة.

وحتَّى الآن فإنَّ الأتمتة والتشغيل الآلي يعنيان تخصيص آلات ذات أغراض مخصَّصة لأداء مهمَّات متكرِّرة داخل المصانع، التي صمِّمَت بيئاتها كي تتلاءم معها، فهي قد تعمل بالتعاون مع العمالة البشريَّة لتركيب الأنابيب وحصد المحاصيل الزراعيَّة وبناء المنازل، وقد يجري نشرها بشكل مستقل في أماكن خطرة يصعُب على الإنسان الوصول إليها مثل الحروب ومكافحة الحرائق والتنقيب في أعماق المحيطات.

الدمية تغلب صانعها

الفرق الكبير بين خوارزميَّات البرمجة القديمة والجديدة، هو أنَّنا بدلاً من أن نعلِّم الحاسب الآلي كيفيَّة حلِّ المشكلة، فإنَّنا نعرض له أمثلة حول ما نريد أن يفعله. فقط صمِّمت البرمجيَّات القديمة في وقت كانت فيه البيانات المطلوب معالجتها قليلة، ولم تكن هناك سعات كافية لتخزين البيانات الكبرى، أمَّا الشبكات العصبيَّة الجديدة وذاتيَّة التعلُّم، فهي لا تضمُّ المليارات من الخلايا العصبيَّة فحسب، بل تمكَّنت - بفضل الإنترنت - من استثمار كميَّات هائلة من الأمثلة التي يمكنها أن تتعلَّم منها، ولأنَّها تحرَّرَت من الاعتماد على البشر لتشفير وتغذية النماذج والتطبيقات المطلوبة، لإرشادها إلى الكيفيَّة التي تحلُّ بها المشكلات، فإنَّ نظم التعلُّم الآلي قد بدأت تتجاوز قدرات مطوِّريها، وبدأت تحلُّ المشكلات التي ليس بإمكان الإنسان معالجتها.

«هناك فرق بين أن تجعل الروبوت يقرأ الأسماء والعناوين، ثمَّ يسير في الممرَّات لتسليم رسائل البريد إلى الجميع، وبين ابتكار روبوتات أكثر تطوُّراً لتشغيل المزارع وإدارة الأموال واختيار وقراءة الأخبار، وغربلة الاتصالات وسرقة المعلومات لأهداف تخريبيَّة، إضافة إلى شنِّ حروبٍ نيابةً عنَّا»

الروبوت اللص

كان عالم الكمبيوتر «ديف شو» قد ابتكر تصميماً لأجهزة الكمبيوتر ليسرِّع من عمليَّة المعالجة، بتقسيم العمليَّات الحسابيَّة الخطيَّة والتسلسليَّة إلى مهام أصغر يمكن أن تؤدِّيها في وقت واحد معالجات متعدِّدة، ثمَّ تدمجها في برامج موحَّدة، وقد منحه تصميمه مركزاً مرموقاً لدى بنك «مورجان ستانلي» الذي كان يبحث عن حلول سريَّة تستهدف استخدام الحاسب الآلي في شراء وبيع الأسهم.

تُعرَف عمليَّة البيع والشراء المبرمجة بـ«التداول عالي التردُّد»، لأنَّك إذا ضغطت على زرٍّ لشراء سهم، ثمَّ ضغطت عليه مرَّة أخرى فإنَّك ستبيع السهم فوراً وفيما لا يزيد على عُشر ثانية. وكما هو معروف، فإنَّ كسب المال في سوق الأسهم يتمُّ بشراء الأسهم منخفضة السعر وبيعها بسعر مرتفع، وقد تمثَّلت أولى مهام نظام «التداول عالي التردُّد» في البحث عن أسهم في أماكن لا يتوافر لديها السعر الافتراضي الموحَّد. تسمَّى البيانات في هذه الصيغة بيانات غير ملزمة أو غير مطبوعة، ونحن نقابل مثل تلك البيانات كلَّ يوم عندما تذهب للتسوُّق والبحث عن أدنى سعر، فإن تدفَّقت المعلومات بحُرِّيَّة، فسيكون هناك سعر واحد فقط لنفس السلعة أو الصنف أينما ذهبنا، وهذا السعر هو أفضل سعر ممكن، ومن ثمَّ فإنَّ أبسط أشكال «التداول عالي التردُّد» هو ملاحظة

الوقت المناسب لشراء نفس الورقة الماليَّة أو بيعها من خلال صفقة واحدة وبسعر مميَّز عن غيرها من الصفقات، فعندما تتنوَّع الأسعار بصورة هائلة، يمكن لبرنامج «التداول عالي التردُّد» أن يشتري في وقت واحد بسعر أقلَّ ويبيع بسعر أعلى من دون أيِّ مخاطرة.

مثل هذا التذبذب الطفيف لا يهمُّ تجَّارَ الأسهم من بني البشر، لأنَّه لا يمكنهم التفاعل بسرعة كافية للاستفادة من التقلُّبات العابرة، أمَّا أجهزة الحاسوب فيمكنها فعل ذلك، وبالتالي فإنَّه يمكن لبرنامج التداول السريع والذكي أن يقتنص كسراً ضئيلاً للغاية من العملة المتداولة في لمح البصر، وقبل بثِّ ونشر الأسعار بعد دقائق معدودة، وفي الواقع فإنَّ عمليَّة البيع والشراء في حدِّ ذاتها تؤدِّي إلى تقارب الأسعار. افعل ذلك مائة ألف مرَّة في الثانية، في جميع الأسواق العالميَّة، وستحقِّق أرباحاً هائلة.

لإثبات أهمِّيَّة برامج «التداول عالي التردُّد»، تخيَّل أنَّ مبادِراً متحمِّساً في بلدك اخترع روبوتاً غير مرئي يتتبَّع الناس في كلِّ مكان، وحين تسقط عملة معدنيَّة من شخص بالخطأ دون أن يلاحظ ذلك، فإنَّ هذا الروبوت يلتقطها بسرعة وهدوء، وقد يُقنِع مخترع الروبوت محافظ أو حاكم المدينة بالسماح بنشر الروبوتات فقط لأنَّها تحافظ على نظافة الأرصفة، ومن المؤكَّد أنَّ الأرصفة ستكون أنظف، ولكن أليس من الأفضل لخدمة المصلحة العامَّة أن يعيد هذا الروبوت بعض أو كلَّ العملات التي التقطها إلى أصحابها بدلاً من الاستئثار بها؟

وهناك خطوة بسيطة للحدِّ من الأثر المالي لبرامج «التداول عالي التردُّد»، ألا وهي فرض مبلغ ضئيل على طلبات الحصول على المعلومات،

أي الاستفسارات حول أسعار العطاءات والأسعار المطلوبة، وهناك نهجٌ ثانٍ يتمثَّل في تأخير جميع الصفقات لمدة ثانية واحدة، سواء أكانت بشريَّة أم إلكترونيَّة، وهذا يزيد من مخاطر المعاملات الفرديَّة بقدرٍ ضئيل، لأنَّه لا يمكنك أن تتيقَّن من أنَّ المعاملات المجدوَلة على قائمة الانتظار لن تغيِّر قليلاً من السعر الذي ستنفَّذ صفقتك وفقاً له، وقد يؤدِّي التأخير الاصطناعي لمدَّة قصيرة أيضاً إلى إبطاء أو إيقاف السباق الرهيب الذي يحدث حالياً لتقليل زمن الاستجابة لمختلف المعاملات، ومن شأن هذا أن يقطع شوطاً طويلاً نحو القضاء على الانتهاكات بالحدِّ من عمليَّات «التداول عالي التردُّد».

« علماء الذكاء الاصطناعي ومطوِّرو الحاسب الآلي إنَّك إن أعطيت الحاسوب بعض البيانات، فإنك تكون قد غذَّيته لبضع لحظات، وإن علَّمته كيف يبحث عن المعلومات، فإنك تكون قد غذَّيته لآلاف الأعوام»

من يملك المعلومات يملك السوق

عندما افتتح «جيف بيزوس» متجر (أمازون) لبيع الكتب على الإنترنت، كان يفتقر إلى رأس المال والعلاقات اللازمة للاستفادة من المخازن ومحتوياتها، فعمِد إلى عقد صفقة مع أكبر موزِّعي الكتب في ذاك الوقت، وهي «مجموعة إنجرام». كانت «إنجرام» تخزِّن الكتب وتشحنها إلى المكتبات المستقلَّة بكميَّات صغيرة في جميع أنحاء البلاد، وكانت تورِّد لسلاسل المتاجر الرئيسة حين تعاني من نقص المخزون وتحتاج إلى استلام الكتب بشكل سريع، وهكذا تعلَّم «بيزوس» درساً مهماً وحفظه عن ظهر قلب، وهو أنَّ القيمة الحقيقيَّة لا تتمثَّل في المخزون، بل في البيانات، فقد قضى قرابة عقدين في جمع كميَّة غير مسبوقة من الإحصاءات حول

عادات الشراء الفرديَّة والجماعيَّة، مع معلومات شخصيَّة تفصيليَّة لأكثر من 200 مليون مشترٍ حالي ومستقبلي.

حين نصف «أمازون» بأنَّها «متاجر للتجزئة على الإنترنت»، فهذا يعني أنَّنا نعتبرها منافساً إلكترونياً للمتاجر الموجودة على أرض الواقع، غير أنَّ هناك طريقة بديلة لوصف «أمازون»: فهي تطبيق وعمليَّة توسُّع لاستراتيجيَّات مؤسَّسة الأوراق الماليَّة «دي. إي. شو آند كومباني» لشراء وبيع الأسهم بلمح البصر، فعندما كانت «أمازون» تعمل على معالجة طلبك بتحويله إلى «إنجرام» للتسليم، كانت تنخرط في نفس نمط المفاضلة الذي تنخرط به المعالجات السريعة لـ«ديف شو»: بتنفيذ معاملتين مضمونتي الربح في وقت واحد، مادامتا تخضعان للتسوية الفوريَّة. المعاملة الأولى معك، وهي عبارة عن اتفاقيَّة لبيع كتاب بسعر معيَّن وتسليمه ضمن إطار زمني يتَّفق عليه الطرفان، وكانت هناك معاملة أخرى منفصلة مع «إنجرام» لشراء كتاب وتسليمه إلى عميل معروف بدقَّة، ومن خلال تعديل السعر «المطلوب» بشكل مستمر، ضمنت «أمازون» أنَّ تلك المعاملة الثنائيَّة ستحقِّق ربحاً مضموناً، ومثلما يحدث في خوارزميَّة التداول المبرمجة، نجحت الخطَّة لأنَّ «أمازون» تملك معلومات أفضل من المنافسين. لقد كانت تعرف أين وكيف تشتري كتاباً بسعر أفضل من «إنجرام»، وهو أمرٌ لم يكن بإمكانك أن تستفيد منه لصالحك بشكل مباشر.

قبل ظهور الإنترنت، كانت هناك نقطتا احتكاك أتاحتا وجود سوق تجزئة مربح وقوي بما فيه القدرة على استيعاب العديد من البائعين الذين يبيعون نفس السلع. النقطة الأولى كانت المعلومات، فكم كان صعباً عليك عقد المقارنة بين متجرك والمتاجر الأخرى حين تطلَّب

الأمر منك الذهاب بسيارتك إلى المتجر المنافس، أو البحث عن إعلاناته في الصحف المحليَّة، أملاً في العثور على معلومات حول نفس السلعة التي تتاجر بها؟

بينما تمثَّلت نقطة الاحتكاك الأخرى لسلع التجزئة في التكلفة الفعليَّة لاستلام المنتج، فما الذي سيحدث لو كان المصباحُ الذي تريد شراءه متاحاً بسعر أقل لدى متجر يقع على بعد مائة ميل - والأمر لا يستحقُّ عناء قيادة السيارة كل هذه المسافة، ومن حيث المبدأ قد تواجه نفس المشكلة أيضاً على شبكة الإنترنت، لأنَّ تكلفة شحن هذه السلعة من مخازن «نيو جيرسي» إلى مدينة «نيويورك» يجب أن تكون أقلَّ من تكلفة شحن نفس السلعة إلى «سان فرانسيسكو»، ولكنَّ «أمازون» حلَّت هذه المشكلة أيضاً، وذلك باستخدام اقتصاديَّات الحجم لتغيير أماكن تخزين السلع محليّاً، لتقترب من المراكز السكانيَّة الرئيسة، وهي ميزة غير متوافرة لدى المنافسين الحاليِّين أو المستقبليِّين المحتملين.

نقطتا الاحتكاك هاتان مرتبطتان ارتباطاً وثيقاً، وقد دمجتهما «أمازون» لتصبحا ميزة رائعة، ففصل التكلفة بالنسبة إلى العميل إلى سعر منتج وسعر شحن هي الأوهام التي تعطي مساحة للتلاعب، لأنَّ تقسيم السعر الإجمالي إلى أجزاء هو طريقة أثبتت نجاحها لإخفاء التكاليف الحقيقيَّة، على الرغم من أن كلَّ تلك الأرقام تصبُّ في رقم إجمالي واحد كتكلفة فعليَّة للمنتج.

لقد ابتكرت «أمازون» طريقة جديدة للتعتيم على السعر الذي تدفعه أنت، ليس عن طريق فصل المعلومات المطلوبة إلى جزأين منفصلين، وإنَّما عن طريق جعل مسألة معرفتك لإجمالي التكلفة أمراً مستحيلاً حتَّى بعد

فترة طويلة من تاريخ الشراء، وقد تمثَّل هذا الابتكار في محاسبتك على رسوم شحن سنويَّة ثابتة، من خلال خدمة «أمازون برايم»، بغضِّ النظر عن حجم مشترياتك السابقة أو مشترياتك المستقبليَّة خلال العام نفسه.

كما اتَّخذت الشركة خطوة أخرى إضافيَّة على صعيد مبدأ تباين المعلومات، فشبكة مخازن «أمازون» تغطِّي أماكن ممتدَّة للغاية، لأنَّها اعتمدت سياسة لافتة للنظر، وهي السماح لمنافسيها بطرح منتجاتهم على موقع «أمازون» واستخدام مرافقها وقنواتها للوفاء بطلبات الشراء. قد تعتقد أنَّ هدف هذا العمل المساواة التي تعمل على تحقيق تكافؤ الفرص بإعطاء «صغار المنافسين» فرصة الوصول إلى نفس المزايا التي تتمتَّع بها «أمازون»، ولكن في الواقع، هذا التخطيط البارع يعطي «أمازون» ميزتين تنافسيَّتين إضافيَّتين: فلديها نافذة تعرَّف من خلالها مبيعات المنافسين وأسعارهم، واستراتيجيَّة تُمكِّنها من التحكُّم في تكاليف منافسيها لأنَّها يمكنها ضبط الأسعار التي تتقاضاها لقاء هذه الخدمات.

الفكرة المشتركة في هذه الاستراتيجيَّة، هي الحصول على ميزة المعلومات الدائمة بصورة تفوق العملاء والمنافسين، وتستتر في ثوب الأسعار المنخفضة، والخدمة المميَّزة. لقد استثمر «بيزوس» مبكِّراً وبكثافة في النظم الذكيَّة استثماراً لمزاياها الفريدة، فهي ليست نظم معالجة بيانات تقليديَّة مثل المنافسين الذين يطرحون منتجاتهم عبر «أمازون»، وليست لديهم فرص ضبط الأسعار على الفور وفقاً لأوضاع السوق وعادات العملاء الفرديَّة، فهنا يأتي دور الذكاء الاصطناعي ونظم التعلُّم الآلي.

الاختبار المستمر للأسعار وتعديلها على أساس فردي وآني، مع الاستجابة للتهديدات التنافسيَّة أمر معقَّد للغاية، وسواء أكان هدفك

تعزيز ملاحظة الأسعار المنخفضة، أم تحقيق أقصى قدر من الأرباح، فعليك أن تعمل بسرعة غير عاديَّة وتقيِّم الأوضاع بصورة لحظيَّة، على أن يحدث ذلك ملايين المرَّات في الثانية الواحدة عبر عددٍ لا يُحصى من المعاملات في وقت واحد، وبذل هذا المجهود الضخم يتطلَّب فكراً اصطناعيّاً، وهذا بالضبط ما أسَّسته «أمازون».

ليست «أمازون» إلا مثالاً واحداً على ظاهرة تتوسَّع بهدوء في العديد من جوانب حياتنا، فالفكر الاصطناعي من كلِّ لون يساومنا سرّاً، ويسبر أغوارنا، ويسجِّل اهتماماتنا، وسنكون نحن باستمرار في حالة منافسة شرسة مع النظم التي تتمتَّع بمزايا ساحقة تميِّزها عنَّا: السرعة، والوصول إلى المعلومات في الوقت المناسب، ومعرفة القرار المرجَّح والقرار المفاجئ الذي سيتخذه العميل، والقدرة على التنبُّؤ بسلوكنا بشكل أفضل منَّا نحن أنفسنا، وهكذا سنبقى محاطين بـ «أمازون» وأخواتها في جميع جوانب حياتنا، وسينعدم دور البشر.

الفوضى وأخطارها

ظاهرة الاحتباس الحراري ليست مشكلة بحدِّ ذاتها، ففي نهاية المطاف، مرَّت الحياة على الأرض بدورات عديدة من التبريد والتسخين ونجت منها. المشكلة الحقيقيَّة في الاحتباس الحراري هي سرعة حدوثه، فما لم يكن هناك وقتٌ كافٍ للكائنات الحيَّة (بما في ذلك البشر) كي تتكيَّف مع الوضع، فإنَّ التغيُّرات السريعة في المناخ، إضافة إلى أنماط المناخ الأكثر تقلُّبا، ستسفران عن حالة من الفوضى، وقد يُسفِر تغيُّر المناخ الكارثي عن عواقب تستمرُّ آثارها لقرون عدة؛ حيث ستعاني الأنواع والأجناس من خسائر فادحة في مساكنها الأصليَّة، ممَّا سيؤدِّي إلى انقراضها بصورة هائلة.

ومن المؤكَّد الآن، أنَّ تأثير التغيُّر التكنولوجي في أسواق العمل يعمل بنفس الأسلوب، فما دام التغيير تدريجيّاً، فستتمكَّن الأسواق من التكيُّف والاستجابة، أمَّا إن جاء التغيير سريعاً للغاية، فستحدث فوضى، ومن شأن التأثير المتسارع المحتمل للتطوُّرات الحديثة في مجال الذكاء الاصطناعي على صعيد التغيُّر التكنولوجي أن يربك أسواق العمل بطريقتين:

الأولى هي أنَّ معظم حالات الأتمتة ستحلُّ محلَّ العمالة البشريَّة، وبالتالي ستلغي وظائفهم، ممَّا يعني توافر فرص عمل أقل، وهذا التهديد من السهل أن نراه ونقيس أبعاده، فأرباب العمل يستلمون روبوتاً جديداً فيسرِّحون عاملاً في الحال، غير أنَّ التغيير يكون أحياناً أقلَّ وضوحاً، فقد تلغي كلَّ محطَّة تشغيل ذكيَّة جديدة الحاجة إلى 20٪ من مهمَّات أحد مندوبي المبيعات، وقد تسمح لك مكالمات «سكايب» المجانيَّة بالعمل بصورة أكثر إنتاجيَّة من المنزل يوماً واحداً أسبوعيّاً، ممَّا يرجئ الحاجة إلى توظيف شخص جديد إلى الربع التالي من العام. إذا حدث ذلك ببطء، فإنَّ التحسينات الناتجة على صعيد الإنتاجيَّة وانخفاض التكلفة ستصنع ثروة، بتحفيز نموِّ الوظائف الذي يعوِّض الخسائر. قد يحدث النمو بشكل مباشر على مستوى المشروع المحسَّن حديثاً، فيؤدِّي انخفاض الأسعار والارتقاء بالجودة إلى زيادة المبيعات، ممَّا سيخلق الحاجة إلى توظيف المزيد من العمالة، وقد يحدث في أجزاء أخرى بعيدة من الاقتصاد حيث يقرِّر العملاء الذين لم يعودوا بحاجة إلى دفع الأسعار القديمة مقابل بعض المنتجات أو الخدمات إنفاق تلك الأموال التي وفَّروها.

أمَّا التحديث الثاني فهو الأخطر لأنَّه يصعب التنبُّؤ به، فالعديد من حالات التقدُّم التكنولوجي تغيِّر قواعد اللعبة بالسماح للمؤسَّسات

بإعـادة تنظيـم وتصميـم الطريقـة التـي تعمـل بهـا، وهـذه التحسـينات التنظيميَّـة والتشـغيليَّة غالبـاً مـا تقـضي عـلى الوظائـف وتلغـي المهـارات أيضـاً، فقـد يجـري تسريـح أحـد الصرَّافـين عندمـا يعمـد البنـك إلى تركيـب أجهـزة صرَّاف آلي. هـذه الخدمـة المحسَّـنة تخلـق الحاجـة إلى توظيـف مهنـدسي شـبكات وليـس صرَّافـين، وحتَّـى لـو توسَّـع البنـك في حجـم عمالتـه، فـإنَّ الصرَّافـين لـن يحالفهـم الحـظ. يمكـن للنسَّـاجين أن يتعلَّمـوا تشـغيل الأنـوال، ويمكـن للبسـتانيِّين أن يتعلَّمـوا التعامـل مـع جـزَّازات العشـب، ويمكـن للأطِبَّـاء أن يتعلَّمـوا كيفيَّـة اسـتخدام أجهـزة الحاسـب الآلي لانتقـاء المضـادات الحيويَّـة المناسـبة، بمجـرَّد أن يدركـوا أنَّ الفكـر الاصطناعـي يتفـوَّق عـلى آرائهـم المهنيَّـة، غـير أنَّ تعلُّـم المهـارات الجديـدة لا يحـدث بـين عشـيَّة وضحاهـا، وقـد لا تسـتطيع العمالـة الزائـدة عـن الحاجـة أن تتكيَّـف مـع الواقـع، ممَّـا يتطلَّـب انتظـار جيـل جديـد مـن العمالـة.

إزاحة الإداريِّين والعمَّال

العـمَّال الزراعيُّـون: يجـري حاليـاً العمـل عـلى مشروعـات تهـدِّد وظائـف نحـو مليونـين إلى ثلاثـة ملايـين عامـل، وهُـمْ المزارعـون العاملـون في حقـول «الولايـات المتحـدة»، فمؤسَّسـة «أجروبـوت» تصنـع روبوتـاً تجاريّـاً يحصـد محصـول الفراولـة. صُمِّـم الروبـوت لانتقـاء الفاكهـة الناضجـة بـما يكفـي لجنيهـا، ويدَّعـي أحـد المنافسـين اليابانيِّـين أنَّ تقنيتـه يمكـن أن تقلِّـل الوقـت المسـتغرق لحصـاد الفراولـة بنسـبة 40٪.

المستشـارون القانونيُّـون: مـن الأمثلـة المتطـوِّرة للفكـر الاصطناعـي الـذي يزحـف نحـو الخـبراء القانونيِّـين مـشروع جديـد يدعـى «جاديكاتـا». يسـتخدم المـشروع تقنيـات التعلُّـم الآلي وآليَّـات معالجـة اللغـات الطبيعيَّـة لتحويـل

النصوص العاديَّة، كالمبادئ القانونيَّة أو أحكام القضايا، إلى معلومات مصنَّفة يمكن استخدامها للبحث عن السوابق القضائيَّة ذات الصلة.

أنواع البطالة

عندما يفكِّر الناس في الأتمتة، فإنَّهم يعتبرونها مجرد استبدال العمالة أو تحسين سرعتها أو تحسين الإنتاجيَّة، دون أن ينتبهوا إلى الاضطراب الأخطر الناتج عن عمليَّة إعادة التصميم. ولذا فإنَّ بعض الوظائف التي لا تتوقَّع أنَّها ستستسلم للأتمتة قد تخالف توقُّعاتك وتختفي، فمثلاً تشير الدراسات إلى الوظائف التي تتطلَّب مهارات مميَّزة مثل القدرة على الإقناع، التي ليس من المحتمل أن تتعرَّض للأتمتة في المستقبل المنظور، ولكن قد لا تجري الأمور بالضرورة على هذا المنوال.

تخيَّل متجراً للملابس يقوم بتصويرك مرتدياً الملابس التي يبيعها، ثمَّ ينشر تلك الصور بسرعة من دون الإفصاح عن هويَّتك مع إخفاء وجهك، ثمَّ يطلب من عملائه وروَّاده أن يدلوا بآرائهم على موقعه الإلكتروني، ليختاروا من بين الملابس التي ارتديتها تلك التي تجعلك تبدو أكثر رشاقة، وفي غضون ثوانٍ، يمكنك الحصول على ردود أفعال موضوعيَّة موثوق بها إحصائيّاً من العملاء المحايدين، الذين سيكسبون نقاطاً بمجرد أن تقوم أنت بالشراء استناداً إلى اقتراعهم. من المستبعد أن تضع ثقتك في مندوب المبيعات الباحث عن العمولة، وتتجاهل آراء العملاء المحايدين الذين اختاروا لك ما يناسبك.

وعلى العكس من هذين التأثيرين المختلفين للأتمتة على قضيَّة الأيدي العاملة – أي استبدال الآلات بالعمَّال وإلغاء المهارات – فإنَّ لدى الاقتصاديين اسمين مختلفين للبطالة الناجمة عن هذه الظاهرة:

- **الأول هو «البطالة الدوريَّة»**، أي التحاق الناس بالوظائف وتركها بشكل دوري. ففي الأوقات العصيبة، قد ينمو عدد الأشخاص الذين يتنقَّلون بين الوظائف، مما يؤدِّي إلى ارتفاع معدَّلات البطالة، ولكنَّ ما يحدث دائماً هو أنَّه بمجرَّد أن ينتعش الاقتصاد، يعثر العمَّال العاطلون على وظائف جديدة، فيصبح عدد العاطلين أقل، ويواجهون البطالة لفترات زمنيَّة أقصر.

- **أمَّا النوع الثاني فهو «البطالة الهيكليَّة»**، أي إنَّ بعض العاطلين عن العمل لا يستطيعون العثور على وظائف تناسبهم على الإطلاق. هم يرسلون سيَرَهم الذاتيَّة باستمرار، ولكن لا أحد يريد توظيفهم لأنَّ مهاراتهم لا تتوافق مع الوظائف المتاحة، فمع الأتمتة يمكن أن تتغيَّر خطى الابتكار ومعدَّلات التكيُّف بسرعة وبصورة غير متوقَّعة، ممَّا يؤدِّي إلى تغيير قطاعات سوق العمل بسرعة أكبر من قدرة الناس على تعلُّم مهارات جديدة، هذا إن أمكن تدريبهم من جديد أصلاً، فنحن نصطدم بشدَّة بهذه الرياح المتقلِّبة لأنَّه من الصعب توقُّعها ومن المستحيل فعليّاً قياس حجمها.

والقضيَّة الحقيقيَّة ليست مجرد العدد الإجمالي للوظائف المتاحة، وإنَّما المهارات المطلوبة لأدائها، فهناك فرقٌ كبيرٌ بين المهارات المطلوبة كي تبيع للناس سلعاً في المتاجر، مثل السلع المطلوبة للحفاظ على موقع إلكتروني لبيع التجزئة، فالأمر ليس بهذه السهولة بالنسبة إلى العمالة القديمة التي ستنتقل من بيع وتناول الأحذية على أرفف متجر «وول مارت» إلى رصد تقييمات المنتجات على «أمازون».

«ستحلُّ العمالة الاصطناعيَّة محلَّ العمالة البشريَّة الماهرة، إذ سيعمل الذكاء الاصطناعي على إزاحة الحرفيِّين والمهنيِّين المتعلِّمين، وحين ينتشر أكثر، ستأخذ العديد من التقنيات التكنولوجيَّة مكان العمالة البشريَّة بشكل مباشر، لقدرتها على أداء نفس المهام بنفس المهارة، والأهمُّ أنَّ هناك ابتكاراتٍ لن تتسبَّب في بطالة العمالة فحسب، بل ستقضي على أنماط الوظائف التي يؤدُّونها».

مشكلات التدريب المهني

سيتعرَّض نصف القوى العاملة تقريباً، إلى خطر استبدال آلات بهم في المستقبل القريب، فما الحلُّ مع كلِّ هذا الفائض من العمالة ذات المهارات التقليديَّة؟

لا بدَّ من تعليم هؤلاء الموظَّفين مهاراتٍ جديدة، تلك المهارات التي سيدفع لهم أرباب العمل أجوراً مجزيةً مقابلها، والوحيدون الذين يعرفون بالتأكيد ما تلك المهارات هم أرباب العمل أنفسهم.

وفيما يتعلَّق بالتدريب المهني، فنحن نرتكب خطأين:

- الأوَّل هو الاعتماد على المدارس التقليديَّة في اختيار المحتوى الذي يُدرَّس للطلاب، فمؤسَّساتنا التعليميَّة المعتمدة لا تستجيب للاتجاهات الاقتصاديَّة الرائجة، ولأنَّ المعنيِّين بتطوير المناهج الدراسيَّة يقبعون في أبراج عاجيَّة، ويعملون في معزل عن سوق العمل، وحيث إنَّهم ليسوا مطَّلعين على المستجدَّات والمهارات الجديدة التي ستكون لها أهمِّيَّة كبيرة على صعيد الاقتصاد، فإنَّهم لن يستطيعوا أن يفعلوا ذلك، حتَّى وإن أرادوا.
- الثاني هو الافتراض الضمني أنَّك تذهب أولاً إلى المدرسة، وحين تنتهي من دراستك، ستذهب باحثاً عن وظيفة. كان هذا الوضع منطقيّاً حين كانت الوظائف والمهارات تتغيَّر بنفس المعدَّل الزمني من جيل إلى جيل، ولكن لم يعد الحال كما كان

في أسواق العمل سريعة الخطى في عصرنا هذا، فقد صارت هاتان المرحلتان من الحياة متداخلتين بشدَّة، أو على الأقلِّ يجب أن تكون فرصة اكتساب مهارات جديدة في متناول الجميع.

الرهن الوظيفي

السؤال الذي يفرض نفسه فيما يتعلَّق بإعادة تدريب العمالة ذات المهارات المتقادمة هو: من الذي سيتحَّل تكلفة هذا التدريب؟

الإجابة المناسبة التي تفرض نفسها أيضاً: ستتحمَّل التكلفة الأطراف التي ستستفيد أكثر من غيرها؛ أي العمَّال أنفسهم، فكيف يمكن للعمَّال العاطلين عن العمل أن يجدوا التدريب الذي يتناسب مع قدراتهم، وسيستفيد أربابُ العمل منه أيضاً؟

مثلما طوَّرنا أنواعاً خاصَّة من القروض بهدف تشجيع ودعم تملُّك المنازل، نحن بحاجة إلى ابتكار قروض للتدريب المهني والفنِّي لبناء الأصول البشريَّة المستهدفة، والأكثر أهميَّة من الأصول العقاريَّة والمباني الفاخرة. نريد إنساناً عصريّاً قويّاً ومؤسَّساً على أسسٍ مستقبليَّة قادرة على الصمود في وجه تيَّارات التغيير التكنولوجي الكاسحة، فمقابل الرهن العقاري، يمكننا تطوير منتجات الرهن الوظيفي، فللحصول على الرهن الوظيفي، عليك أن تؤمِّن تمويل صاحب عمل محتمل؛ قد يكون هو نفسه صاحب العمل الذي تعمل لديه الآن بالفعل - مثلما يحدث حين تتقدَّم بطلب للحصول على رهنٍ عقاري لشراء منزل محدَّد، ولكن في هذه الحالة فإنَّ صاحب العمل لا يعدك بوظيفة، وأنت لا تعده باستلام وظيفة محدَّدة، على الرغم من أنَّ هناك احتمالاً معقولاً أن يحدث ذلك، فأنت تتقدَّم بطلب للحصول على وظيفة مستقبليَّة، وصاحب العمل يُصدِر خطاب نوايا

حسنة يوضِّح فيه أنَّ لديه (أو ستكون لديه) حاجة حقيقيَّة إلى توظيف شخص مثلك في هذه الوظيفة في غضون فترة زمنيَّة معقولة مثلاً.

وهناك طريقة بسيطة لتحقيق ذلك، وهي مطالبة أرباب العمل بإيداع «سهم» بسيط لا يصدر إلا عندما تُشغَل الوظيفة، على أن يُطلَب منهم أيضاً أن يتعهَّدوا بأنَّ هناك دورة تدريبيَّة محدَّدة، حتَّى لو كانوا سيقدِّمونها بأنفسهم، ستستهدف المهارات المطلوبة، ومن الطبيعي أن يكون حجم التسجيل في المؤسَّسات التدريبيَّة محكوماً بإجمالي عدد الوظائف المتاحة في السوق، لأنها تعتمد بشكل كبير على «هذه القروض لتمويل برامج»، على أن يتمَّ تشجيع تلك المؤسَّسات على التركيز على المهارات ذات الصلة، وإلا فإنَّ أصحاب العمل لن يجيزوا التدريب باعتباره مرضياً لاحتياجاتهم، وبالتالي لن تكون هناك حاجة إلى اعتماد الحكومة الرسميَّة لهذه البرامج، لأنَّ النظام، بهذه الآليَّة البشريَّة، سينظِّم نفسه بنفسه.

وبالنسبة إلى الموظَّف المحتمل، فالفيصل هو أن يسدِّد القرض من دخله المكتسب فقط، فسداد القروض مضمون من خلال راتب الموظَّف في المستقبل، وستقتصر المدفوعات على نسبة مئويَّة من الأرباح، على نحو مماثل للطريقة التي يُحصِّل بها مقرضو الرهن العقاري نسبة من الدخل من أصحاب القروض، وهذا لا ينفي أنَّ هناك حاجةً إلى ابتكار نوع من الدعم الكامن في النظام في حالة حدوث مشكلات، فحيث إنَّ القرض يُسدَّد من الدخل المكتسب فحسب، فإنَّ المدفوعات تُعلَّق فعليّاً إذا تعطَّل العامل عن العمل لأيِّ سببٍ كان، وفي هذه الحالة يُعاد احتساب القرض وجدولته تلقائيّاً.

ولكن ماذا لو فشل التدريب ولم تتوافر الوظيفة؟ وماذا لو قرَّر المتدرِّب بلا سببٍ واضح، ألا يلتحق بالوظيفة؟ مثلما هي الحال في حالة الرهن العقاري، فإنَّ المتدرِّب سيظلُّ مسؤولاً عن سداد جزء من

القـرض، بغـضِّ النظـر عـن الدخـل الـذي يكسـبه، بعـد مـرور فـترة سـماح نظـراً إلى بطالتـه. هـذه هـي الطريقـة التـي تـدار بهـا مخاطـر الرهـن العقـاري اليـوم، وهـي طريقـة ناجحـة وصالحـة للتطبيـق عـلى الرهـن الوظيفـي الهـادف إلى مواكبـة سـوق العمـل وتخفيـض معـدَّلات البطالـة.

ماذا عن المستقبل؟

يؤثِّـر الاحتبـاسُ الحـراري بالسـلب عـلى الحيـوان دون وعـيٍ منـه، فمعظـم الحيوانـات لا تملـك الـذكاء الفطـري الـذي يمكِّنهـا مـن التفكـير بطريقـة تُجنِّبهـا مخاطـر التغـيُّرات التـي طـرأت عـلى بيئاتهـا ومواطنهـا الأصليَّـة، أمَّـا نحـن البـشر، فبمقدورنـا أن ننتبـه ونتحـرَّك ونـدرك الأخطـار المحدِّقـة بنـا، فالتطـوُّر المتسـارع في نظامنـا البيئـي الخـاص بأسـواق العمـل ومسـتقبل الوظائـف، مدفوعـاً بالتقـدُّم التكنولوجـي المسـتمر، لا بـد أن يدفعنـا إلى إلقـاء نظـرة جديـدة عـلى الطريقـة التـي نؤهِّـل بهـا أنفسـنا، وأبناءنـا وموظَّفينـا مـن أجـل حيـاة كريمـة ومثمـرة ومسـتدامة، ولهـذا فـإنَّ التدريـب الفنـي والتقنـي لا يكفـي. نحـن بحاجـة إلى نُظُـم تَعلُّـم جديـدة ومهـارات مسـتقبليَّة اسـتباقيَّة تصنـع الواقـع قبـل أن يُلغيهـا، فـإذا كان بمقدورنـا أن نُعلِّـم الآلـة كيـف تُعلِّـم نفسـها، فمـن الأولى أن نتعلَّـم بدايـةً كيـف نتعلَّـم، وكيـف نُعلِّـم أجيالنـا الصاعـدة لمـاذا يجـب أن نتعلَّـم.

المؤلف:

جيري كابلان:
هو عضو حالياً بـ «مركز النظم المعلوماتيَّة القانونيَّة بجامعة ستانفورد»، وهو مدرِّس لمادة الأخلاق فضلاً عن تأثير الذكاء الاصطناعي بقسم علوم الحاسب الآلي.





ملخصات لكتب عالميـة تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

ذاكرة بلا حدود

أساليب جديدة لتعلُّم أسرع وإنتاجيَّة أروع

تأليـف:
كيفين هورسلي





أطلِق العنان لذاكرتك

تخيَّل أنَّك وُلِدتَ بلا ذاكرة! من ستكون؟

لـولا الذاكـرة، لما وُجِـد أي شيء آخـر في حياتـك، فالذاكـرة هـي ذلـك الخيـط الـذي تنتظـم فيـه أحـداثُ حياتـك؛ لأنَّ كل مـا وصَلـتَ إليـه، يرجـعُ الفضـل فيـه إلى ذاكرتـك. الإنسـان كائـن جامـع للخـبرات التـي يعجـز مـن دونها عـن التعلُّـم أو التفكـير أو التمتُّـع بالـذكاء أو الإبـداع، بـل يعجـز حتَّـى عـن تكويـن خـبرة في أي مجـال، لأنَّ الخـبرةَ هـي مزيـج متراكـم ومتفاعـل مـن المعلومـات والتجـارب والانفعـالات والذكريـات.

عـلى مـدار السـنين اكتسـبت الذاكـرةُ سـمعةً سـيِّئةً بعـد أن اقترنـت بالتعلُّـم المعتمـد عـلى الحفـظ وتكديـس المعلومـات في المـخ. يؤكِّـد التربويُّـون أنَّ الفهـم هـو مفتـاح التعلُّـم، ولكـن كيـف يمكنـك فهـم شيء دون حفظـه؟ عـلى سـبيل المثـال: كـم عـدد النـكات التـي تعرفهـا؟ الأرجـح أنَّـك سـمعت آلاف النـكات، إلا أنَّـك لا تتذكَّـر منهـا الآن سـوى أربـع أو خمـس. هنـاك فـرق كبـير بـين تذكُّـر أربـع نـكات، وتمييـز آلاف النـكات التـي سـبق لـك أن سـمعتها، ففهـم المعلومـة لا يعنـي القـدرة عـلى اسـترجاعها، وهكـذا فـإنَّ الإنسـان لا يسـتفيد مـن المعلومـة إلا بعـد أن يفهمهـا ويسـتحضرها ليتمكَّـن مـن إعـادة اسـتخدامها مـرَّات ومـرَّات، وفي سـياقات متعـدِّدة.

الذاكرة الإلكترونيَّة

قد نظنُّ أنَّنا لا نحتاج إلى ذاكرة قويَّة بعد ابتكار محرِّك «جوجل»، ولتوضيح الفكرة دعنا نطرح هذا السؤال: هل من المنطقي أن تقوم بتعيين موظَّفين أو مساعدين لمجرَّد قدرتهم على استدعاء المعلومات بواسطة «جوجل»؟ الإجابة بالطبع لا، لأنَّك تريد أشخاصاً تكون معلوماتهم وخبراتهم تفاعليَّة ولحظيَّة ورهن الإشارة؛ نريد أشخاصاً واثقين بأنفسهم ومعرفتهم. عدم حفظ المعلومات في عقولنا مكلِّف جداً ويسبِّب لنا الإحراج، فالذي يحتاج باستمرار إلى الرجوع للملاحظات والكتيِّبات الإرشاديَّة وجوجل ليؤدِّي عمله، يُهدِر وقته ووقت غيره ويبدو عديم الخبرة والمنفعة، وقد يتهم بالعته والجنون.

هناك مجموعة من الاستراتيجيَّات الضروريَّة للتفكير السليم والتعلُّم وتطوير مهارات تحسين الذاكرة، فالذاكرة القويَّة هي القوَّة الكامنة خلف مهارات التعلُّم السريع، والحضور الذهني والنباهة وسرعة البديهة والقدرة على التعامل مع العالم، والتأثير في الآخرين، وهذه أهم طرق تمتين الذاكرة الضروريَّة لتمكيننا من التحكُّم في حياتنا وإدارة عقولنا.

«الذاكرة هي حجر الزاوية في وجود الحضارة والإنسان»

التركيز

عندما تعتقد وتعمل وتتواصل على أساس أنَّ ذاكرتك ضعيفة، فسوف تتصرَّف وتفكِّر دائماً على هذا الأساس، لأنَّ الطاقة تتدفَّق في الاتجاه الذي نركِّز عليه تفكيرنا. كل فكرة تخطر بالبال فكرة مؤثِّرة وقادرة على البناء أو الهدم، وكل فكرة نقرُّ بصحَّتها تترسَّخ في أذهاننا حتَّى تصبح معتقداً،

وكلّما تَغيَّر لدينا معتقد، تغيَّرَت معه عقولنا وحياتنا أيضاً، وهذه أهمُّ طرق تحسين قدرتنا على التركيز:

- **أولاً**، يعتمد 80٪ من تغيير أي شيء على السبب الكامن وراءه وقوَّة الرغبة في تغييره، فيما يعتمد 20٪ فقط على كيفيَّة إحداث هذا التغيير. تحمَّل المسؤوليَّة وافهم دوافعك، ثمَّ لا تتردَّد في اتخاذ القرار.
- **ثانياً**، لا تستسلم للمعتقدات والمُسلَّمات البالية. إذا كان معلِّمك قد أخبرك أنَّ ذاكرتك ضعيفة، فهذا لا يعني أنَّ تقديره صار أمراً مُسلَّماً به. اليوم، وبعد بلوغك مرحلة النضج، صار بإمكانك التساؤل حول صحَّة ما وسمك به الآخرون في صغرك. اسأل نفسك: هل هذا الاعتقاد صحيح؟ هل هو حقيقة يمكنني التسليم بها بنسبة 100٪؟
- **ثالثاً**، صُغ معتقداً جديداً، وفكِّر وابحث عن تجارب وأبحاث وأفكار تؤكِّد صحَّته. حين تغيِّر معتقداتك، تُحرِّر مزيداً من طاقاتك الكامنة، وتصنع مزيداً من الاحتمالات.
- **رابعاً**، عش معتقدك الجديد واستحضره كل يوم واجعله جزءاً من هويَّتك.

معتقداتك الجديدة

يقول «سبنسر لورد»: المعتقدات مثل الملابس التي يُمكن ارتداؤها وتجربتُها وخلعُها في أي وقت. وهذه بعض المعتقدات القويَّة التي يمكنك تجربتها واعتناقها الآن:

1. وُلِدت بقدرة استثنائيَّة على التركيز: أنت تملك بالفعل كل ما

تحتاج إليه، فلست بحاجة إلى موهبة فذَّة أو دواء يمنحك قدرة فائقة على التركيز. كل ما تحتاج إليه هو الاستعداد للتعلُّم، وطريقة لاكتساب المعرفة، والانضباط الذاتي.

2. ذاكرتي بلا حدود: فكِّر في كمِّ البيانات التي تخزِّنها في ذاكرتك (من أرقام، وقصص، ونكات، وكلمات، وأسماء، وأماكن)، فكِّر في أداء ذاكرتك الرائع في عملٍ بسيط كإجراء محادثة سريعة. خلال المحادثات، تنصت إلى الطَّرف الآخر، ثمَّ تفهم ما سمعته، ثمَّ تبحث في ذاكرتك عن رد، وهذا ما تعجز عنه أقوى نظم الكمبيوتر في العالم مهما ترابطت واتحد بعضها مع بعض.

3. هناك نتائج وليس هناك فشل: انظر إلى قدرات ذاكرتك، وركِّز على نقاط قوَّتك، وغيِّر منهجيَّتك حين تكون النتيجة عكسَ ما تريد.

4. ما من أحد يعرف كل شيء: أنصِت إلى وجهات النظر الأخرى، وتقبَّل التغيير والمستجدَّات، وافتح أمامك كل سبل تلقِّي المعلومات.

تبنَّ وجرِّب بعض أو كل المعتقدات، وشاهد المنحى الجديد الذي ستتَّخذه حياتك.

تعدُّد المهام يُبطئ سرعة المرء بنسبة 50٪ ويزيد معدَّل الأخطاء بنسبة 50٪

ركِّز طاقتك في اللحظة

التركيز، شأنه شأن أي شيء آخر في الحياة، يحتاج إلى تدريب، والتدريب على التركيز ليس أمراً صعباً؛ كل ما عليك هو أن تتعلَّم كيف تستحضر

كيانـك في اللحظـة الراهنـة. نحـن نمـلأ عقولَنـا بـكل أنـواع الصراعـات، ممَّـا يحمِّلنـا بعيـداً عـن اللحظـة الحاليَّـة، ولكـي نُقلِّـص حجـم ومـدى الـصراع، ونُبدِلـه بحالـة سـلام نفسي، علينـا أن نركِّـز عـلى النقـاط الأربـع التاليـة:

- **سـيطِر علـى صوتـك الداخلـي**: لـدى كلٍّ منَّـا صـوت خافـت يتـردَّد داخـل رؤوسـنا، ويؤثِّـر بشـدَّة فـي تركيزنـا. المرء فـي حديث مسـتمر مـع ذاتـه، غافـلاً عمَّـا يفعـل فـي اللحظـة الحاضـرة، فـإذا عـاد تركيـزه إلـى الحاضـر، وجـد أنـه يرتكـب أخطـاء فيمـا يؤدِّيـه، ومـن المهـم أن تبـدأ بمشـاهدة نفسـك وأنـت تـؤدِّي مهامَّـك علـى النحـو الصحيـح. إنَّ لصوتـك الداخلـي قـدرةً علـى تقديـم التوجيهـات، وعليـك أن تسـتفيد منـه فـي توجيـه نفسـك نحـو الاتجـاه الصحيـح. لا تسـتمع إلـى الأصـوات السـالبة والخاطئـة، فـكل الأصـوات التـي تتـردَّد فـي رأسـك بالصـراع وكراهيـة الـذات مـا هـي إلا أفـكار، ومـا عليـك سـوى أن تغيِّـر الفكـرة، فهـي ليسـت نقشـاً علـى الحجـر.
- **لا تقُـم بأكثـر مـن عمـل فـي نفـس الوقـت**: يُضعِـف الإنسـانُ تركيـزَه وسـلامه النفسـي بـأداء مهمَّـات متعـدِّدة فـي وقـت واحـد. تقـول «ماريلـي سـبرينجر» استشـاريَّة العلـوم العصبيَّـة: «تعـدُّد المهـام يُبطـئ سـرعة الإنسـان بنسـبة 50٪، ويزيـد معـدَّل الأخطـاء بنسـبة 50٪». توقَّـف عـن إربـاك نفسـك بالتنقُّـل المسـتمر بيـن مناطـق عقلـك لممارسـة مهـام مختلفـة فـي نفـس الوقـت. ركِّـز طاقتـك الذهنيَّـة واشـحذ عقلـك وعـد إلـى عـادة القيـام بعمـل واحـد فـي المـرَّة الواحـدة، فالعمـل المتميِّـز يقتـرن دائمـاً بفتـرات التركيـز الشـديد، ولا يمكـن تحقيـق أي تميُّـز بجهـد مُشـتَّت.
- **حـدِّد مـا تريـد**: مـن المهـم أن تكـون لـك غايـة واضحـة، لأنَّ وضوح الغايـة يذيـب الممانعـة. ضـع نصـب عينيـك دائمـاً سـبب قراءتـك أو

تعلُّمك أي معلومة. إن لم تكن تعرف ما تريد، فكيف ستعرف متى ستحصل عليه؟ التعلُّم المدفوع بغاية محدَّدة يزيد قدرتك على الانتباه والفهم والاسترجاع، علاوة على أنَّه ينظِّم أفكارك.

- **لا تقلق**: القلق عمليَّة عقليَّة خلَّاقة، وهو ينتج عن الأسئلة التي تطرحها على نفسك من قبيل: ماذا لو فقدتُ وظيفتي؟ وماذا لو صدمت سيَّارتي؟ وماذا لو هاجمني مجرمون؟ كل تلك الأسئلة تخلق حالة قلق. بدلاً من ذلك، اطرح على نفسك أسئلةً مثل: ماذا سأفعل إذا فقدت وظيفتي؟ فهذا النوع من الأسئلة يوصِّلك إلى خطوات إجرائيَّة توجِّه عقلك. ضع إجراءات للسيناريوهات المختلفة التي قد تتعرَّض لها لتعزيز سلامك الداخلي.

التخيُّل والربط

يعمل العقل مثل شاشة سينما داخليَّة نعطيها أوامر لعرض المعلومات. هذه هي الطريقة الفعَّالة التي نفكِّر ونتعلَّم بها. يصنع المخ البشري المُعجزات يومياً من خلال تحويل المعلومات المُجرَّدة إلى صور وأفكار. حين تُصبح واعياً لهذا الأمر، تتحوَّل كل كلمة إلى صورة مرسومة بالحروف، لأنَّ الكلمات هي رُموز لصور ثلاثيَّة الأبعاد. المخ البشري يحبُّ الصور، والبشر بارعون جداً في تذكُّرها، ويعزِّز هذه الفكرة ما جاء على لسان عالم الأعصاب «جون مادينا» حيث يقول: «إذا سمعت معلومة، فسوف تجد أنَّك بعد ثلاثة أيام لا تستطيع أن تتذكَّر سوى 10٪ منها، لكن إذا أضفت إلى المعلومة صورة، فستتذكَّر 65٪ منها».

يمكنك أن تتعلَّم تحسين القدرة التخيليَّة للذاكرة عن طريق إضفاء مزيدٍ من الإثارة والأبعاد الحسيَّة إلى صورك الذهنيَّة. لتفعل ذلك، عليك بتطبيق قاعدة «الاستشعار، ثمَّ المبالغة، ثمَّ التحريك».

- **الاستشـعار**: تسـاعد الحـواسُّ الإنسـانَ علـى إعـادة تشـكيل عالمـه فـي ذهنـه، فـإذا تعلَّمـت كيـف تسـتخدم أكبـر عـدد ممكـن مـن حواسِّـك، يمكـن أن تتحسَّـن ذاكرتـك مـن تلقـاء نفسـها. علـى سـبيل المثـال: فكِّـر فـي الحصـان، وتخيَّـل حصانـاً فـي ذهنـك والمسـه واقتـرب منـه وشُـمَّ رائحتـه واسـمع صهيلـه. لاحـظ أنَّـك لـم تتخيَّـل أحـرف كلمـة حصـان، بـل رأيـت بحواسُّـك المتعـدِّدة صـورة للشـيء الـذي تمثِّلـه الكلمـة. هكـذا تخلـق حواسُّـك صـوراً ذهنيَّـةً واقعيَّـةً يسـهُل تذكُّرهـا، فاسـتعن بهـا.
- **المبالغـة**: أعـطِ الأشـياء فـي صـورك الذهنيَّـة أبعـاداً أكبـر أو أصغـر مـن أبعادهـا الحقيقيَّـة فـي الواقـع. أيُّهمـا يسـهُل تذكُّـره أكثـر: ثمـرة فراولـة بالحجـم العـادي أم ثمـرة فراولـة فـي حجـم منـزل؟ جـرِّد صـورك الذهنيَّـة مـن المنطـق، وسـتجني الثمـار!
- **التحريـك**: حـرِّك صـورَك الذهنيَّـة. أيُّهمـا يُضفـي علـى خيالـك حسّـاً أقـوى: حصانـاً سـاكناً أم حصانـاً يَجـري ويتحـرَّك؟ لـوِّن معلوماتـك بألـوان زاهيـة، ففـي نهايـة المطـاف يبقـى التخيُّـل عمليَّـةً إبداعيَّـةً ممتعـة، وكلَّمـا زاد المـرح الـذي تُضفيـه عليهـا، كانـت النتائـج أفضـل.

تحويـل المعلومـات المعقَّـدة إلى صـور يضفـي عليهـا معنـى ويُسـهِّل تَذَكُّرهـا. في البدايـة، يتطلَّـب منـك الأمـر بعـض المجهـود، إذ سـيكون عليـك أن تركِّـز انتباهـك، بعـد ذلـك سـيتحوَّل الأمـر إلى عـادة. انظـر إلى الكلـمات، فكِّكهـا، كـوِّن لهـا صـوراً في ذهنـك واربطهـا بمعنـى أكـبر. دعنـا نتعلَّـم معـاً بضـع كلـمات أجنبيَّـة جديـدة عـلى سـبيل التدريـب، تخيَّـل كل كلمـة واصنـع لهـا فيلـماً قصـيراً بتطبيـق قاعـدة «الاستشـعار، ثـمَّ المبالغـة، ثـمَّ التحريـك»:

الكلمــة الإســبانيَّة المقابلــة لكلمــة شــمس هــي Sol. تخيَّــل مثــلاً أنَّــك جالــس تتــدرَّب عــلى عــزف نغمــة «صــول» مــن الســلَّم الموســيقي في شــمس الصيــف.

الكلمــةُ الإيطاليَّــة المقابلــة لكلمــة قطَّــة هــي Gatto، فتخيَّــل مثــلاً أنَّ القطَّــة «جــاءت» تهــزُّ ذيلها.

والكلمــة الفرنســيَّة المقابلــة لكلمــة يــد هــي Main وتُنطــق «مــان». «مَــن» في عائلتــك يكتــب بيــده اليــسرى؟

ويمكنــك الاســتعانة بهــذا الأســلوب في حفــظ أســماء البــلاد وعواصمهــا. عــلى ســبيل المثــال: عاصمــة أســتراليا هــي «كانــبرا»؛ يمكنــك تخيُّــل كنغــر يعبر قنطــرة، ســتجد أنَّ الكلمتــين قريبتــا النطــق نســبياً وترتبــط إحداهمــا بالأخرى.

اربــط بــين شــيئين فقــط في كل مــرَّة، وإذا واظبــت عــلى تخيُّــل الروابــط بــين الأشــياء لثــوانٍ قليلــة، فســتثبت الفكــرة في ذاكرتــك وسيســهُل عليــك تذكُّرها.

السيَّارة وتحسين الذاكرة

بعــد أن عرفنــا كيفيَّــة بــثِّ الحيــاة في المعلومــات بتحويلهــا إلى صــور أو أفــلام ذهنيَّــة، علينــا أن نتعلَّــم إنشــاء ملفَّــات للصــور المُخزَّنــة في الذاكــرة طويلــة الأمــد، فهــذه الملفَّــات تســاعدنا عــلى حفــظ معلومــات جديــدة.

يسُــمَّى الأســلوب الــذي ســنتعلَّمه الآن بـ«أســلوب الســيَّارة». تُمثِّــل ســيَّارتُك حيِّــزاً مثاليــاً لتخزيــن المعلومــات طويلــة الأمــد لأنَّــك تحفــظ أجزاءهــا عــن ظهــر قلــب، ويمكنــك قيادتهــا بســهولة في ذهنــك. قــد يبــدو لــك هــذا الأســلوبُ ســخيفاً، لكنَّــك ســترى الفائــدة وســتتذكَّر المعلومــة.

استدعِ صورة ذهنيَّة لسيَّارتك، وتخيَّل أنَّك تعصر تفَّاحة كبيرة على مقدِّمة السيَّارة. أمسِك جزرة واغرسها في غطاء المحرِّك. تخيَّل أنَّ على زُجاج السيَّارة الأمامي قطعة فلِّين سميكة، وفكِّر في أنَّ هذا الخبز سيدمِّر مسَّاحات الزجاج الأمامي. ادخل سيَّارتك واسحق ثمرَّة فاكهة مجفَّفة في لوحة العدَّادات، وتخيَّلها وهي تصل إلى عدَّاد السرعة، وفي مقعد السائق، تخيَّل أنَّك تجلس على حبَّات توت وفراولة، استشعر ذلك فعلياً. ألقِ بيضاً على شخصٍ وهمي يجلس إلى جوارك في مقعد الراكب، وانظر إليه والبيض يغطِّي وجهه. تخيَّل أنَّك تنثر كمِّيَّات كبيرة من المكسَّرات والحبوب في المقعد الخلفي لسيَّارتك، واخرج من السيَّارة وتخيَّل وجود برتقالة عملاقة على السقف، ثمَّ تخيَّل أنَّ ثمرات بروكلي وباذنجان تنمو من أنبوب العادم.

بعد الانتهاء، استرجع صورة السيَّارة في ذهنك مرَّة أخرى، وانظر إذا كان بإمكانك تذكُّر كل المعلومات. إذا عجزت عن تذكُّر كلمة، كرِّر الأمر مرَّة أخرى، واجعل الرابط أقوى، واستشعر الأشياء وبالغ في أبعادها وتخيَّل حركتها في عقلك بوضوح.

في التدريب الذي قمت به للتو، تعرَّفت عشرة أنواع من الأغذية فائقة القيمة؛ أغذية ثبت أنَّها تُحسِّن حيويَّة الإنسان وتجعل عقله نشطاً ومنتبهاً. ما الذي كان موجوداً على مقعد السائق؟ وما الذي غرسته في غطاء المحرِّك؟ سيخلق عقلك الرابط تلقائياً ويجيب عن الأسئلة لكي تتذكَّر المعلومة، ولتدرك سبب فاعليَّة هذا الأسلوب، تخيَّل أنَّك تسكب الماء في غربال؛ بالطبع سينفذ الماء مباشرةً من الناحية الأخرى، لكن ماذا لو وضعت كيساً في الغربال ثمَّ سكبت فيه الماء، سينحبس الماء. هذه هي الطريقة التي تعمل بها ذاكرتك، فذاكرتك طويلة الأمد (تلك

البيانات المحفوظة في ذاكرتك إلى الأبد، مثل اسمك وشكل سيَّارتك ومنزلك) تشبه الكيس الذي يمكن استخدامه لحبس المعلومات قصيرة الأمد (المعلومات الجديدة الواردة، مثل رقم هاتف جديد مثلاً). حين تتمكَّن من القيام بذلك، تَتكَوَّن لديك ذاكرة متوسِّطة الأمد.

تقع سيَّارتك مع قائمة محتوياتها في الذاكرة طويلة الأمد، تلك الذاكرة التي تمدُّك بمكان لتخزين المعلومات، فتصبح أجزاء سيَّارتك أشبه بوحدات تخزين للذكريات قصيرة الأمد، والمعادلة التالية هي التي تعمل بها كل أساليب الذاكرة:

الذاكرة طويلة الأمد + الذاكرة قصيرة الأمد = ذاكرة متوسِّطة الأمد

تثبيت المعلومات

هل سبق لك أن خُضت هذه التجربة: أن تشمَّ رائحة أو تسمع أغنية، فتحملك ذاكرتك على الفور إلى ذكرى ماضية؟ هذه الرائحة أو الأغنية هي حلقة الربط بينك وبين التجربة التي تمرُّ بها. بإمكاننا استغلال هذا المبدأ التذكيري لابتكار أسلوب جديد نضمُّه إلى مجموعة مهارات الذاكرة لدينا، ويُعرَف هذا الأسلوب بـ«أسلوب التثبيت».

يساعد هذه الأسلوب البسيط والفعَّال على تذكُّر أربعين معلومة أو أكثر في مدَّة زمنيَّة قصيرة، وبهذا الأسلوب تثبِّت المعلومات الجديدة في عقلك بربطها بالمُثبِّتات الخاصة بالذاكرة طويلة الأمد، وتتمثَّل الآليَّة البسيطة التي يعمل بها هذا الأسلوب في تكوين «مُثبِّتات» يمكنها استخدام الكلمات كملفات ذهنيَّة لحفظ المعلومات الجديدة. انظر إلى الأمثلة التالية، حيث تُستخدَم الكلمات ذات النهايات المتشابهة لإنشاء ملفَّات ذهنيَّة لحفظ المعلومات:

واحد- والد

اثنان- صديقان

ثلاثة- فراسة

أربعة- أشرعة

خمسة- فرنسا

ستَّة- قطَّة

سبعة- دمعة

ثمانية- إسبانيا

تسعة- روعة

عشرة- ورشة

تعمل مثل هذه الكلمات كمثبِّتات للمعلومات الجديدة، حيث يمكنك باستخدام قاعدة «الاستشعار والمبالغة والتحريك» أن تربط الكلمات الجديدة التي تريد حفظها بهذه المُثبِّتات.

تطبيق أسلوب التثبيت

في كتاب «توني روبنز» بالغ التأثير «أيقظ المارد الكامن في داخلك»، يقدِّم المؤلف قائمةً بمشاعر القوَّة العشرة، والمطلوب منك هنا هو استخدام هذا الأسلوب الجديد لحفظ هذه المشاعر العشرة في ذهنك. استحضرها في ذهنك يومياً، لأنَّ تطوير الذات لا يأتي إلا بتمكُّن المرء من تذكُّر ما ينبغي أن يعمل عليه.

مشاعر القوَّة العشرة هي:

1. الحبُّ والدفء
2. التقدير والامتنان
3. الفضول
4. الحماس والشغف
5. العزيمة
6. المرونة
7. الثقة
8. البهجة
9. الحيويَّة
10. المساهمة

ثـمَّ تذكَّـر أن تُجـرِّد صـورك الذهنيَّـة مـن المنطـق. استشـعر المعلومـة، وبالـغ في أبعادهـا، وحرِّكهـا في ذهنـك لبضـع ثـوانٍ، واحـرص عـلى أن تكـون الروابـط قويَّـة.

أمثلـة

- واحـد– والـد: تخيَّـل فرحـة طفـل إذ يدخـل عليـه والـده حامـلاً هديَّةً، وسـيُذكِّرك هـذا بالحـبِّ والـدفء. إذن واحـد هـو الحـبُّ والدفء.
- اثنـان– صديقـان: تخيَّـل صديقيـن فـي الحيـاة وفـي العمـل، يسـاند أحدهمـا الآخـر عنـد الحاجـة، ألا يُذكِّـرك ذلـك بالتقديـر والامتنـان؟ فالرقـم اثنـان هـو التقديـر والامتنـان.

- ثلاثة- فراسة: تخيَّل أنَّ لديك رغبة قويَّة في تطبيق علم الفراسة لتعرُّف سمات كل من تراه، فتُمعِن النظر في وجوه الناس بفضول وجرأة تُعرِّضك لمواقف محرجة. إذن الرقم ثلاثة هو الفضول.
- أربعة- أشرعة: تخيَّل أنَّك شغوف بالإبحار، وأنَّك الآن على متن سفينة ترتفع أشرعتها لتشقَّ الهواء، فتملأ نفسك بالحماس. الرقم أربعة هو الحماس والشغف.
- خمسة- فرنسا: تخيَّل أنَّك تحلم بزيارة سياحيَّة لفرنسا، لكنَّك لا تملك المال اللازم، ماذا ستفعل؟ ربَّما تبدأ العمل ليل نهار لتدَّخر المال الكافي للرحلة، أليست هذه عزيمة؟ الرقم خمسة هو العزيمة.
- ستَّة- قطَّة: تخيَّل قطَّةً تؤدِّي حركاتٍ بهلوانيَّة وتثني جسدها في حركات صعبة؛ فالقطط كائنات شديدة المرونة! ستَّة هي المرونة.
- سبعة- دمعة: تخيَّل لاعباً موهوباً وماهراً في فريق كرة قدم ينافس على البطولة، ثمَّ يضيف اللاعب ضربة جزاء، لكنَّه يظلُّ واقفاً بصمود وإباء وثقة. سبعة هي الثقة.
- ثمانية- إسبانيا: تخيَّل نفسك ترتدي زيَّ فريقك الإسباني المفضَّل وتمسَّك برايته في صفوف المشجِّعين وأنت تشاهد مباراة كرة قدم؛ أليست هذه بهجة حقيقيَّة؟ الرقم ثمانية هو البهجة.
- تسعة- روعة: تخيَّل نفسك تقضي وقتاً في منتهى الروعة مع أسرتك بالحديقة، فتلعبون وتمرحون طوال اليوم، ألا يوحي هذا بالنشاط والحيويَّة؟ تسعة هي الحيويَّة.
- عشرة- ورشة: تخيَّل أنَّك تملك ورشةً فيها آلة حديثة وذكيَّة

تحـوِّل المعـادن إلـى ذهـب، فتسـهم بهـا فـي تنميـة الاقتصـاد والتبرُّع لأعمـال الخيـر. الرقـم عشـرة هـو الإسـهام.

والآن، شـاهد هـذه الصـور القائمـة والمترابطـة في ذهنك بوضـوح، وتدرَّب عـلى الإحسـاس بهـذه المشـاعر، فالتدريـب خـير وسـيلة للإتقـان، واختـبر نفسـك لتتأكَّـد مـن أنَّـك تتذكَّرهـا جميعـاً.

تَذكُّر الأسماء

ليـس هنـا مـا يسـمَّى ذاكـرة قويَّـة أو ضعيفـة في حفـظ الأسـماء، بـل هنـاك اسـتراتيجيَّة جيِّـدة أو سـيِّئة. اعقـد العـزم عـلى تحسـين أداء ذاكرتـك، وسـيعود عليـك هـذا العـزم بكثـير مـن الفوائـد، ويقيـك مئـات المواقـف المُحرِجـة، فإذا مـا أردت أن تتذكَّـر الأسـماء، احـرص عـلى اتِّبـاع ثـلاث خطـوات متتابعـة ومتواصلـة وهـي: التركيـز، والصـورة الذهنيَّـة، والاسـتخدام المسـتمر.

1. التركيز

عنـد التعـرُّف إلى شـخص للمـرَّة الأولى، تلاحـظ أنَّـه ينطـق اسـمه بسرعـة لدرجـة يعجـز معهـا أي شـخص عـن سـماع الاسـم، فـإذا لم تسـتطع سـماع الاسـم، فكيـف لـك أن تحفظـه؟ عليـك أولاً أن تسـمع الاسـم لكـي تحوِّلـه إلى ذكـرى. إذا سـمعت اسـم الشـخص فأعِـده عـلى مسـامعه، حيـث يُحسِّـن ذلك مسـتوى اسـترجاعك للاسـم، فـإن لم تسـمعه، فاطلـب مـن صاحبـه أن يكرِّره مـرَّة أخـرى، وإذا كان الاسـم صعبـاً، فاطلـب مـن صاحبـه تهجئتـه كذلـك. أنصِـت إلى الاسـم، واهتـم بـه اهتمامـاً حقيقيـاً، لأنَّنـا في غـمار محاولاتنـا الدؤوبـة كـي نكـون مثيريـن للاهتـمام، ننسـى أن نهتـمَّ بالطـرف الآخـر، لكـن حـين تكـون مهتـماً بـه، فسـترغب في الاسـتماع لنظرتـه إلى الأمـور، وهكـذا،

لا تقتصر فائدة هذا التدريب على تحسين ذاكرة الأسماء، بل وتمتدُّ إلى تحسين الذكاء الاجتماعي.

2. الصورة الذهنيَّة

كَوِّن صورة ذهنيَّة للاسم لتكون قادراً على استحضارها مرَّة أخرى. لا تثبُت الأسماءُ في ذاكرتنا عادةً لأنَّنا نحاول حفظها بالاعتماد على الذاكرة السمعيَّة، في حين أنَّ الذاكرة السمعيَّة ليست في قوَّة الذاكرة البصريَّة ورسوخها، فحين تتعرَّف إلى شخص للمرَّة الأولى، يكون لديك 20 ثانية فقط للتفكير في الاسم وربطه بصورة ما في ذهنك، فإن لم تفعل، فسوف تنسى ذلك الاسم. بعض الأسماء تُكوِّن هذه الصورة تلقائياً في ذهنك ما إن تسمعها، مثل «وردة»، «عصفور»، «أبو جبل»، فيما تكون بعض أسماء أخرى أكثر صعوبة، ولكن ببعض الإبداع، يمكننا أن نربط ونقرن أي اسم بمعنى مفهوم ليتحوَّل إلى صورة.

3. الاستخدام المستمر

لا ترسخُ الأسماءُ في الذاكرة إلا بالاستخدام المستمر. تحدَّث عن الاسم، فإذا كان أجنبياً، فاسأل صاحب الاسم عن معناه، وكيفيَّة تهجئته، ثمَّ ردِّده في محادثة. كلَّما ردَّدت الاسم أكثر، قلَّ اعتمادك على إعمال الذاكرة، وبدأت في حفظه.

أساليب الربط

يعتمد أي أسلوب للتعليم والتذكُّر على إيجاد علاقة بين شيئين أحدهما معروف والآخر مجهول، في حالة الأسماء، تكون الوجوه معروفة، ومن

ثـمَّ يكـون عليـك الربـط بـين اسـم مجهـول ووجـه معـروف، وإليـك بعـض الطـرق لعقـد وتثبيـت هـذا الربـط.

*** الربط بالمقارنة**

يفيـد هـذا الأسـلوب في ربـط الشـخص باسـم تعرفـه بالفعـل. لنَقُـل مثـلاً إنَّـك التقيـت شـخصاً يُدعـى «أحمـد». لكـي تجعـل اسـمه يثبـت في ذاكرتـك، فكِّـر في شـخصٍ تعرفـه بالفعـل لـه نفـس الاسـم. قـد تفكِّـر في شـخصيَّة مشـهورة، مثـل «أحمـد شـوقي». كل مـا سـتفعله هـو أن تعقـد مقارنـةً في ذهنـك بـين الشـخصين، فتنظـر أو تفكِّـر مثـلاً في قصيـدة «نكبـة دمشـق» التـي قرأتهـا في المدرسـة الثانويَّـة، وبالمقارنـة والربـط بـين الاسـمين، وبتذكُّـر القصيـدَّة الشـهيرة، فإنَّـك تعـير الأمـرَ انتباهـاً أكـبر مـن ذي قبـل، فتـزدادُ قـوَّةُ الربـط الـذي تعقـده بـين الشـخصين، ثـمَّ ابحـث عـن صـورة الشـاعر «أحمـد شـوقي»، وقـارن بـين أكـبر عـدد مـن الصفـات في الشـخصين، هكـذا ينطبـع الاسـمُ في ذاكرتـك لمـدى طويـل، ويصبـح اسـترجاعه لاحقـاً أمـراً بالـغ السـهولة، ويمكـن تعميـق هـذا الانطبـاع بتخيُّـل الشـخص الـذي تعرَّفـت إليـه للتـوِّ بوجهـين؛ وجهـه ووجـه الشـاعر الـذي بحثـت عنـه أخـيراً».

*** الربط بموقع اللقاء**

حـين نلتقـي أناسـاً للمـرَّة الأولى، فـإنَّ أكثـر مـا نتذكَّـره في العـادة هـو المـكان الـذي التقيناهـم فيـه أوَّل مـرَّة. تنطبـع الأماكـنُ بوضـوح في ذاكرتنا، فيـما تتلاشـى الأسـماء. بتطبيـق طريقـة الربـط هـذه، يمكننـا أن نربـط اسـم الشـخص الـذي التقينـاه بالمـكان الـذي التقينـاه فيـه. لنفـترض أنَّـك تلتقـي للمـرَّة الأولى امـرأة تدعـى «وردة». اسـأل نفسـك بـم سـتتذكَّر المـكان

الـذي التقيتهـا فيـه. قـد تفكِّـر - مثـلاً - في الـوردة البيضـاء الجميلـة التـي كانـت تُزيِّـن الطاولـة، وعندمـا تسـتحضر المـكان في تفكـيرك، ستسـتحضر معـه اسـم المـرأة.

تَذكُّر المعلومات المكتوبة

يفيـد تذكُّـر المعلومـات حرفيـاً في العـروض التقديميَّـة والمفاوضـات وفي الاجتماعـات، فمـن المفيـد في الاختبـارات أن تتذكَّـر التعريفـات الرئيسـة للمفاهيـم المختلفـة. سنسـتعين هنـا بمقولـة بعنـوان «النجـاح»، تُنسَـب لـ«رالـف والـدو إمرسـون»، كمثـال. يتمثَّـل أوَّل عنـاصر هـذه الطريقـة في إيجـاد الكلـمات الرئيسـة التـي تسـاعدك عـلى تذكُّـر باقـي النـص. ألـقِ نظـرة عـلى الكلـمات الرئيسـة التاليـة التـي اخترناهـا: النجـاح إذا كَثُـرُ ضحـك المـرء، وحـاز احـترام الأذكيـاء وحُـبَّ الأطفـال، ونـال تقديـر الناقديـن المخلصـين، وتحمَّـل خيانـة الأصدقـاء المزيَّفـين، وقـدَّر الجـمال، ورأى في الآخريـن أحسـن مـا فيهـم، وتـرك العـالم في حالٍ أفضـل قليـلاً؛ يكـون عندئـذٍ قـد أدرك النجاح.

عندمـا تحـدِّد الكلـمات الرئيسـة، سـيكون عليـك في الخطـوة التاليـة أن تكـوِّن صـوراً ذهنيَّـةً لهـا، مـع تطبيـق أحـد الأسـاليب التـي سـبق أن تعلَّمناها، وكأنَّ خيالـك قلـمٌ وأسـلوب الذاكـرة ورقـةٌ تكتـب عليهـا. دعنـا - عـلى سـبيل المثـال - نسـتعِن بشـجرةٍ لحفـظ تلـك الكلـمات الرئيسـة، وقـد اخترنـا الشـجرة تحديـداً لأنَّهـا كامنـة في ذاكرتـك طويلـة الأمـد.

تخيَّـل أنَّ الجـذور تضحـك، وأنَّ أشـخاصاً أذكيـاء يجلسـون تحـت الأغصان الوارفـة (بإمكانـك أن تتخيَّـل «إسـحاق نيوتـن» مثـلاً)، وأطفـالاً يُعانقـون جـذع الشـجرة بحـبٍّ شـديد، وأنـك تـرى عـلى الأغصـان صـوراً ورسـومات معلقـةً لهـؤلاء الأطفـال، وهكـذا، يُمكنـك الاسـتمرار في ربـط المعلومـات

بأغصان الشجرة وأوراقها وثمارها. تلك الكلمات الرئيسة ستجعل النصَّ أكثر حساسيَّة وتشويقاً. ستلاحظ أنَّنا قد ربطنا أوَّل بضع كلمات بذاكرتك طويلة الأمد، وبقليل من التكرار، ستنطبع في ذاكرتك، إذ إنَّ بثَّ لمحة من الحياة في النصوص يُسهِّل تَذكُّرها.

دور الذاكرة في العروض التقديميَّة

الهدف من أي عرض تقديمي هو مساعدة الجمهور على فهم ما تقوله وتصديقه والعمل بناءً عليه، فإذا لم تستطع - وأنت مُقدِّم العرض - أن تتذكَّر المُحتوى الذي تُقدِّمه لجمهورك، فكيف لهم أن يتذكَّروه؟ تعتمد قوَّة العرض التقديمي على قوَّة الذاكرة.

يمكنك التخلُّص من خوفك من النسيان باستخدام أساليب الذاكرة، مثل أسلوب السيَّارة، أو قائمة التثبيت، أو الصور الذهنيَّة. افهم المحتوى الذي تقدِّمه واحفظه عن ظهر قلب، لأنَّك من دون القراءة من دفتر ملاحظاتك ومن شاشات العرض، ستبدو أكثر احترافيَّةً في عرضك. يدرك مقدِّمو العروض المتازون أنَّ الجمهور لا يتذكَّر في العادة سوى الجزأين الأوَّل والأخير من العرض التقديمي، فيستهلُّون بمقدِّمات بارزة، كأن يفتتحوا الكلام بحجَّة، أو بسؤال، أو حقيقة، أو اقتباس، أو قصَّة ذات مغزى تنطبع في الذاكرة بسهولة، وهم أيضاً يربطون المعلومات بجمهورهم باستمرار، ويُكرِّرون النقاط الرئيسة مراراً. لذا، وأنت تخطِّط لعرضك التقديمي، ضع نصب عينيك أنَّ جمهورك يتذكَّر المحتوى على النسق التالي:

- المقدِّمة
- النهاية

- المعلومات البارزة
- الروابط الخاصَّة
- المعلومات المكرَّرة

فإذا التزمت بهذه القاعدة، فسوف تساعد جمهورك على تذكُّر قدرٍ أكبر من المعلومات، وستجعل عرضك التقديمي أكثر إمتاعاً وفائدةً.

استعادة العقل الغافل

هل سبق أن أوقفت سيَّارتك في مكان، ثمَّ لم تستطع العثور عليها عند عودتك؟ هل سبق لك أن تساءلت عمَّا إذا كنت تناولت أقراص الفيتامين أم لا؟ ألا ينتابك الضيق حين تضع نظَّارتك في مكان، ثمَّ لا تجدها حين تحتاج إليها؟ إذا سبق أن حدث لك أيٌّ من هذه المواقف، فلا تقلق؛ فهذا طبيعي. تنتج هذه المواقف لأنَّ التعوُّد يُسبِّب النسيان، فالروتين اليومي يضع الإنسان في حالة تشبه القيادة بوضع «الطيَّار الآلي»، فلا ينتبه إلى ما يفعله على الأغلب، لأنَّه أصبح يمارسه بشكل تلقائي، ومع ذلك إذا ركَّزت بشدَّة على اللحظات التي يغيب فيها عقلك، فلن يفيدك ذلك بشيء سوى تغييب عقلك أكثر، فما الحل؟

حين تضع متعلَّقاتك - مثل مفاتيح السيَّارة - في مكان ما، ركِّز وعيك على اللحظة الحاضرة. اسأل نفسك - مثلاً - متى ستحتاج إلى هذه المفاتيح مرَّة ثانية، أو أخبِر نفسك حرفياً أنَّك ستضع المفاتيح على الطاولة، أو يمكنك أن تتخيَّل مفاتيحك وهي تُصدِر صوتاً مميزاً على الطاولة. حاول القيام بأي شيء مختلف يعيد تركيزك إلى اللحظة الحاليَّة، فمعظم مشكلات الحياة يمكن أن تُحل بمزيدٍ من التركيز والمسؤوليَّة والوعي.

حفِّز نفسك ونشِّط ذاكرتك

الطريقة الوحيدة لتحسين أداء الذاكرة هي التخلُّص من أي شيء يحول بينك وبين التذكُّر ومعايشة اللحظة، ولا بدَّ لك من تخطِّي كل العراقيل التي تحول بينك وبين تذكُّر كل ما تريد: المعتقدات المُقيِّدة وتعدُّديَّة المهام، لتصبح أكثر استعداداً لمزيد من التذكُّر والتعلُّم والخطابة وتوطيد العلاقات وتولِّي المسؤوليَّات واتخاذ القرارات. استعن بأساليب الذاكرة المختلفة، كأسلوب السيَّارة، وأسلوب التثبيت، وتذكُّر الأسماء؛ فهذه الأساليب شديدة الفاعليَّة، ولا يعوق نجاحها سوى الأعذار والأحكام التي قد يضعها عقلك المتذمِّر عائقاً في طريقك.

المؤلف:

كيفين هورسلي:

متحدث دولي محترف، ألقى محاضرات في كثير من البلاد. ويساعد كيفين مؤسسات في تحسين أساليب التعلم والتحفيز والإبداع والتفكير بداخلها.